

Universidad Andina Simón Bolívar

Sede Ecuador

Área de Gestión

Maestría en Dirección de Empresas

Análisis de los efectos socioeconómicos en el sector de la construcción de viviendas en el sector norte de Quito desde el año 2009 hasta el año 2014

Ana Lucía Flores Fiallos

Tutor: Jaime Oswaldo Calles López

Quito, 2019



Cláusula de cesión de derecho de publicación de tesis

Yo, Ana Lucía Flores Fiallos autora de la tesis intitulada Análisis de los efectos socioeconómicos en el sector de la construcción de viviendas en el sector norte de Quito desde el año 2009 hasta el año 2014 mediante el presente documento dejo constancia de que la obra es de mi exclusiva autoría y producción, que la he elaborado para cumplir con uno de los requisitos previos para la obtención del título de Magister en Dirección de empresas en la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

1. Cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador, los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, durante 36 meses a partir de mi graduación, pudiendo por lo tanto la Universidad, utilizar y usar esta obra por cualquier medio conocido o por conocer, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico. Esta autorización incluye la reproducción total o parcial en los formatos virtual, electrónico, digital, óptico, como usos en red local y en internet.

2. Declaro que en caso de presentarse cualquier reclamación de parte de terceros respecto de los derechos de autor/a de la obra antes referida, yo asumiré toda responsabilidad frente a terceros y a la Universidad.

3. En esta fecha entrego a la Secretaría General, el ejemplar respectivo y sus anexos en formato impreso y digital o electrónico.

Fecha.

Firma:

Dedico esta tesis a mis padres Elvis Flores y Mónica Fiallos que han sido ejemplo de superación en mi vida personal y profesional.

A mi hijo Nicolás fuente de motivación e impulso final para acabar el presente trabajo de tesis.

A mis hermanos Andrés y Sara que han estado viendo de cerca cada paso que voy dando en la vida y espero ser un buen ejemplo para ellos.

A Rafael Vera, mi esposo, que ha estado recordándome constantemente que debo graduarme y superarme cada día más.

Al Economista Jaime Calles por el tiempo, dedicación y paciencia al revisar y cuestionar este documento.

Ana Lucía Flores Fiallos

Agradezco a Dios por darme la fuerza, la salud y la vida, por escuchar las oraciones de mis abuelos Abel Flores, Lucia Vega y Alfredo Fiallos que a pesar de las distancias que nos separan están siempre presentes en mi vida diaria.

Agradezco a toda mi familia por el apoyo y aliento para culminar este título profesional.

Ana Lucía Flores Fiallos

Resumen

El presente trabajo servirá como un estudio del impacto económico y social debido a que afecta a buena parte de la sociedad específicamente en el sector norte de la ciudad de Quito, considerando a éste un sector bastante dinámico de la economía en el que diariamente se demanda y oferta bienes, el análisis tiene el afán de explicar las garantías económicas y procedimientos que se deben llevar a cabo al ingresar compañías y personas naturales en este sector.

El sector inmobiliario siempre ha existido desde hace siglos atrás, pero de forma tradicional-empírica esto hacía que se dificulte la realización de obras en gran escala pero poco a poco se fue modernizando primero en ciudades grandes del país como Quito, Guayaquil y Cuenca los cuales han formado los sectores urbanos, esto quiere decir que el sector de construcción ha tenido un crecimiento ya que está estrechamente relacionado con la demografía en el incremento de la población de cada ciudad.

Las necesidades de vivienda y la relación que el sector de la construcción mantiene en la economía, pues depende de la inversión y cooperación pública y privada hace que sea necesario exponer en este trabajo todos estos aspectos para identificar oportunidades de mejora y generar un análisis que sea de provecho para el lector.

Como parte de los proyectos inmobiliarios se debe conocer acerca de los Fideicomisos inmobiliarios, adicionalmente evaluar el presupuesto en el que se contemple la proyección financiera y determinar el tiempo estimado para la ejecución del proyecto, el precio de venta de cada unidad habitacional, los parámetros para la consecución del punto de equilibrio y el nivel de rentabilidad por lo que parte de la investigación de la tesis también se identificará la evolución del precio, cabe destacar que, es uno de los principales pilares de la investigación y es considerado un factor que afecta a la demanda y oferta por lo que se debe considerar un análisis minucioso por zona geográfica y adicionalmente comparar con las diferentes opciones jurídicas para establecerse con esa actividad económica.

Tabla de contenidos

Índice de Tabla	13
Índice de Gráfico	15
Capítulo primero	17
1 El sector inmobiliario en el Ecuador	17
1.1 Antecedentes	17
1.2 Justificación	18
1.3 Objetivos	23
1.3.1 General	23
1.3.2 Específicos	23
1.4 Hipótesis	24
1.5 Marco teórico	24
1.5.1 Desarrollo de la actividad inmobiliaria	24
1.5.2 Estructura del mercado inmobiliario en el Ecuador	30
1.5.3 Posibles efectos de la burbuja inmobiliaria	36
1.5.4 Casos relevantes del sector inmobiliario en Ecuador	40
1.5.5 Antecedentes sociales de la demanda de bienes inmuebles	44
1.5.6 Antecedentes económicos de la oferta de bienes inmuebles	45
Capítulo segundo	49
1 Marco Conceptual	49
1.1 Sector inmobiliario	49
1.1.1 Concepto de mercado inmobiliario	50
1.2 Funcionamiento del sector inmobiliario	52
1.3 Factores que inciden en la decisión de compra	54
1.4 Actores principales	56
1.5 Características del sector	58
1.5.2 Inversión en el sector	61
1.6 La comunicación en el sector inmobiliario	63
Capítulo tercero	67
1 Análisis del sector	67
1.1 Alcance	67
1.2 Análisis e interpretación de resultados	71
1.2.1 Encuesta aplicada a las constructoras del norte de Quito	71
1.2.2 Análisis Estadístico de Viviendas en el Norte de Quito	81

1.3 Análisis de oferta.....	90
1.3.2 Proyección de la oferta.....	94
1.4 Análisis de la demanda.....	96
1.4.2 Proyección de la demanda.....	98
1.5 Análisis Situacional Externo e Interno del Sector de la Construcción.....	99
1.5.1 Análisis Externo.....	99
1.5.2 Análisis Interno.....	105
1.5.3 FODA.....	107
Capítulo cuarto.....	111
1 Propuesta.....	111
1.1 Justificación de la Propuesta.....	111
1.2 Objetivos de la Propuesta.....	115
1.2.1 General de la Propuesta.....	115
1.2.2 Específicos de la Propuesta.....	115
1.3 Función del análisis socioeconómico del sector de la construcción de vivienda.....	115
1.4 Selección de Estrategias.....	117
1.4.1 Matriz FODA.....	117
1.4.2 Matriz de Posición Estratégica y Evaluación de la Acción.....	120
1.4.3 Matriz Cuantitativa de Planeación Estratégica.....	123
1.5 Plan Operativo.....	127
Conclusiones y recomendaciones.....	135
Conclusiones.....	135
Recomendaciones.....	137
Referencia Bibliográfica.....	139
Anexos.....	145

Índice de Tabla

Tabla 1. Serie Histórica Viviendas	24
Tabla 2. Etapas de la actividad inmobiliaria en el Ecuador.....	29
Tabla 3. Población Ecuador.....	30
Tabla 4. Número de viviendas.....	30
Tabla 5. Déficit habitacional	32
Tabla 6. Rango de ingresos monetario	32
Tabla 7. Segmentación de grupos socio económicos	34
Tabla 8. Oferta y demanda de vivienda.....	35
Tabla 9. Cuantificación de la decisión de compra.....	55
Tabla 10. Pregunta 1	71
Tabla 11. Pregunta 1	71
Tabla 12. Pregunta 2.....	72
Tabla 13. Pregunta 3.....	73
Tabla 14. Pregunta 4.....	74
Tabla 15. Pregunta 5.....	75
Tabla 16. Pregunta 6.....	76
Tabla 17. Pregunta 7.....	77
Tabla 18. Pregunta 8.....	78
Tabla 19. Pregunta 9.....	79
Tabla 20. Pregunta 10.....	80
Tabla 21. Total Viviendas	81
Tabla 22. Precio Vivienda por m2.....	82
Tabla 23. Precio Promedio m2 Vs. IPC e IPCO.....	82
Tabla 24. Precio Promedio m2 Vs. Salario Básico Nominal/Real	85
Tabla 25. Rubros de Costos de Construcción.....	86
Tabla 26. Precio Promedio m2 Vs. Costo de Construcción	87
Tabla 27. Oferta.....	90
Tabla 28. Constructoras del Norte de Quito	92
Tabla 29. Mínimos Cuadrados Oferta	95
Tabla 30. Oferta Proyectada	95
Tabla 31. Demanda.....	96
Tabla 32. Mínimos Cuadrados Demanda	98

Tabla 33. Demanda Proyectada	99
Tabla 34. PIB Construcción	100
Tabla 35. Tasas de Interés	101
Tabla 36. Tasa de desempleo.....	103
Tabla 37. Tarifas para liquidar el impuesto a la Renta.....	113
Tabla 38. Matriz FODA Estrategias	118
Tabla 39. Matriz de posición estratégica y evaluación de la acción.....	121
Tabla 40. Matriz cuantitativa de planeación estratégica.....	124
Tabla 41. Estrategia 1	128
Tabla 42. Estrategia 2	129
Tabla 43. Estrategia 3	130
Tabla 44. Estrategia 4	131
Tabla 45. Estrategia 5	132
Tabla 46. Estrategia 6	132

Índice de Gráfico

Gráfico 1. Precio promedio m2 Vs. IPC e IPCO.....	83
Gráfico 2. Precio m2 por estrato Vs. IPC e IPCO	84
Gráfico 3. Precio promedio m2 Vs. SB. Nominal/Real.....	85
Gráfico 4. Precio promedio m2 Vs. Costo de Construcción	87
Gráfico 5. Índice de morosidad	89
Gráfico 6. Modelo Departamento	93
Gráfico 7. Conjunto Residencial	94
Gráfico 8. Inflación.....	101
Gráfico 9. Evolución de las líneas de pobreza y pobreza extrema	103
<i>Gráfico 10. Ubicación de la matriz de posición estratégica y evaluación de la acción</i>	122

Capítulo primero

1 El sector inmobiliario en el Ecuador

1.1 Antecedentes

El sector inmobiliario es importante dentro del país ya que es el que provee edificaciones especialmente viviendas que son habitadas por familias ecuatorianas para poder tener un techo y vivir dignamente.

Si las características económicas de un país son buenas animan a las personas a invertir en bienes inmuebles, lo cual influye en la actividad constructora, pues las personas tienen mayor capacidad de compra por la estabilidad económica o tiene la facilidad de solicitar créditos con instituciones bancarias. (González 2013, 133)

En el Ecuador, el sector de la construcción ha aumentado la demanda por el crecimiento poblacional anual, de la misma manera el aporte al crecimiento del PIB. (El Financiero 2012)

Esto quiere decir que el sector de construcción ha tenido un crecimiento ya que está estrechamente relacionado con la demografía en el incremento de la población que hace necesario disponer de una vivienda, así como la relación con el ciclo económico, pues depende de la inversión pública y la privada.

El sector inmobiliario siempre ha existido desde hace siglos atrás pero de forma tradicional, esto hacía que se dificulte la realización de obras en gran escala, pero poco a poco se fue modernizando primeramente en Quito, Guayaquil y Cuenca, los cuales han formado los sectores urbanos, lo que motivó que los terrenos urbanos sean más costosos y por lo que se decidió construir edificios.

Los arquitectos también fueron adquiriendo más conocimientos y experiencia, para construir condominios, urbanizaciones, etc.

Luego de la dolarización, los habitantes tuvieron desconfianza en invertir en la banca privada y al ver estabilizado al sector inmobiliario decidieron invertir en inmuebles para no perder el dinero.

Por otra parte, la ayuda del Estado a través del IESS, permitió otorgarles créditos hipotecarios para la construcción de viviendas, o también el bono de la vivienda, es decir mediante el apoyo del gobierno mediante el MIDUVI, en el cual se beneficiaron personas de clase media y baja.

Los precios que se manejan en este sector están definidos por el área en donde va a estar ubicado el bien, la extensión y los acabados; esto también involucra a los nuevos materiales disponibles para la construcción que están relacionados con las tendencias internacionales y el uso de tecnología constructivista, posibles de utilizarlos en todos los diseños que realizan los arquitectos.

Específicamente la ciudad de Quito se fue expandiendo por todos los sectores y al ver que ya no había espacio se amplió hasta el Valle de los Chillos, lo que fue motivo para mejorar el sector de construcción, su evolución fue desde casas pequeñas hasta modernos edificios e inclusive abriendo complejos comerciales modernos.

1.2 Justificación

El presente trabajo servirá como un estudio del impacto social debido a que afecta a buena parte de la sociedad, considerando a este un sector bastante dinámico de la economía en el que se demanda y oferta bienes diariamente, también se debe considerar que es un sector generador de empleo, sin embargo el objeto del análisis tiene el afán de explicar las garantías económicas y procedimientos que se deben llevar a cabo al ingresar compañías y personas naturales en este sector debido a que en el país han existido varios casos en los que se ha estafado a los compradores convenciéndoles con proyectos de gran magnitud en planos, los cuales no llegaron a concretarse y por lo tanto existen riesgos que pueden llevar a las empresas inmobiliarias a la quiebra.

La necesidad de vivienda se ha visto reflejada a través de índices de pobreza entre otros indicadores macroeconómicos que posee el gobierno, se encuentran identificadas

plenamente sin embargo en los últimos años las entidades de gobierno han tratado de dar mayor impulso al financiamiento para la adquisición de viviendas considerando el nivel de ingreso de las personas.

Como parte de los proyectos inmobiliarios, se debe evaluar el presupuesto en el que se contemple la proyección financiera, debidamente cuantificada, y determinar el tiempo estimado para la ejecución del proyecto, el precio de venta de cada unidad habitacional, los parámetros para la consecución del punto de equilibrio y el nivel de rentabilidad; por lo que parte de la investigación de la tesis también se identificará la evolución del precio, ya que es uno de los principales pilares de la investigación y es considerado un factor que afecta a la demanda y oferta por lo que se debe considerar un análisis minucioso por zona geográfica y adicionalmente comparar con las diferentes opciones jurídicas para establecerse con esa actividad económica. (Maldonado, 1991)

Durante los años 2007 y 2008, las unidades de vivienda disponibles presentaron una tendencia creciente, sin embargo, durante el año 2009 las unidades de vivienda disponibles caen como producto de la crisis mundial, por lo que en Ecuador se trató de suavizar los efectos de esta crisis a través de medidas económicas que permitan dinamizar el mercado inmobiliario, estas medidas facilitaron medios de financiamiento a través de mejorar tasas de interés y términos de plazo. A continuación, se presenta un cuadro resumen del inventario de unidades disponibles y vendidas:

año	Oferta	demanda	demanda insatisfecha
2007	29982	322000	292018
2008	47446	348669	301223
2009	49470	315467	265997

Adicionalmente a las disposiciones emitidas por el gobierno central, la Superintendencia de Compañías realizó un reglamento mediante el que dispone regulaciones tendientes a brindar confianza a los demandantes de las viviendas, este reglamento es de cumplimiento obligatorio para las compañías cuyo objeto social contemple la actividad inmobiliaria en cualesquiera de sus fases, esto es, la promoción,

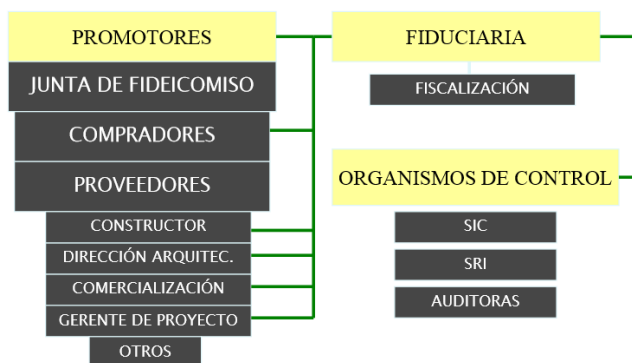
construcción, comercialización otras; y que para el desarrollo y ejecución de los proyectos inmobiliarios que ofrecen al público reciban dinero de sus clientes en forma anticipada a la entrega de las viviendas y edificaciones. En la actualidad existen varias alternativas para ingresar al sector de la construcción, una de las alternativas se encuentra bastante en auge en los últimos cinco años, los denominados fideicomisos y encargos fiduciarios, por lo que también serán objeto de análisis dentro del desarrollo de la tesis. A continuación los conceptos de cada uno:

Fideicomiso: Consiste en la administración de un patrimonio autónomo por una administradora fiduciaria para generar recursos económicos, el patrimonio servirá para el cumplimiento de objeto específico. El fideicomiso debe constituirse mediante contrato celebrado ante un notario público, y para efectos tributarios, ha sido definido por el Código Tributario como una sociedad con personería jurídica que incluso debe tener un número de Registro Único de Contribuyente (RUC). (Mercado de valores, 2014)

El encargo fiduciario es un mandato que otorga una persona a una administradora de fideicomisos, para que cumpla algunos actos a nombre de él. Estos actos pueden ser de mandato, de tenencia, de custodia, de representación en la firma de escrituras, pero siempre a cuenta del mandante. En este caso no existe ninguna transferencia de propiedad, es exclusivamente un mandato, y es irrevocable. Una vez que se lo otorga, no puede ser revocado hasta que no se cumpla la condición para la cual fue otorgado.

Constituyente es la persona natural o jurídica propietaria de los bienes que son entregados o transferidos al negocio fiduciario. Cabe la posibilidad de que un tercero distinto al constituyente se adhiera y acepte las disposiciones del contrato, caso en el que se denomina Constituyente adherente. (Hernández, 2003)

Los entes que intervienen en el Fideicomiso Inmobiliario son los siguientes:



Los proyectos inmobiliarios aprobados y autorizados por los organismos competentes también manifiestan que a pesar de las regulaciones emitidas por el ente de control, aún existen empresas que no se encuentran reguladas y por lo tanto no cuentan con las seguridades en materia de uso de suelo, permisos de construcción, por lo que se debe evaluar el alcance de la normativa vigente.

Si como persona jurídica o natural se decidiera constituir un fideicomiso inmobiliario se deberá considerar que los dineros administrados por una administradora de fondos y fideicomisos se entregarán a su constituyente o fideicomitente, únicamente cuando se haya verificado el punto equilibrio para la construcción del proyecto respectivo; de no verificarse el punto de equilibrio, la administradora de fondos y fideicomisos procederá a restituir los dineros entregados por cada uno de los constituyentes adherentes (compradores). (Contreras, 2013)

Como parte del conocimiento de los intervinientes en este sector, las compañías que realicen actividad inmobiliaria, deberán:

- a) Atender los requerimientos de información que formule la Superintendencia de Compañías, a través de sus delegados debidamente acreditados, así como de los organismos públicos que tienen competencias legales en materia de vivienda.
- b) Cumplir las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, encaminadas a corregir situaciones que pudieren causar perjuicios a los clientes, dentro de los términos o plazos que el organismo de control establezca.

Las compañías que realicen actividad inmobiliaria a través de un fideicomiso mercantil en el que ostenten la calidad de constituyentes o constituyentes adherentes o beneficiarios deberán, además, cumplir con las regulaciones dictadas por el Consejo Nacional de Valores.

Las compañías que realicen actividad inmobiliaria, en los términos del Reglamento emitido por el ente regulador, deben abstenerse de realizar lo siguiente:

- a) Ofrecer al público la realización de proyectos en terrenos que no sean de su propiedad, o en terrenos que sean de propiedad de fideicomisos respecto de los cuales no sea titular de derechos fiduciarios.
- b) Invitar al público a participar en proyectos inmobiliarios que no cuenten con las autorizaciones previas del organismo público o proyectos que no tengan el presupuesto económico que evidencie legal y financieramente su viabilidad.
- c) Recibir dinero del público para la ejecución y desarrollo de los respectivos proyectos inmobiliarios, sin contar con las autorizaciones de los organismos competentes en la materia.
- d) Suscribir contratos de reserva o promesa de compraventa por instrumento privado.
- e) Suscribir promesas de compraventa respecto de bienes que han sido prometidos en venta a otros promitentes compradores.
- f) Destinar el dinero de promitentes compradores participantes de un determinado proyecto inmobiliario, a otros proyectos inmobiliarios que desarrolle la compañía, así como desviarlos a fines distintos al objeto específico para el cual fueron entregados.

Por otra parte, no todas las personas disponen de un tipo de vivienda acorde a sus requerimientos sino que tienen pequeñas casas, departamentos, cuartos de inquilinato, mediaguas, ranchos, chozas, covacha, hotel, entre otros, esto depende de la capacidad económica y también social por costumbres y tradiciones de cada sector.

Según el censo económico 2010 existen 640.753 viviendas en Quito, de las cuales la mayoría son arrendadas 248.330, propias y pagadas totalmente son 211.735, prestadas

61.918, donadas regaladas o heredas 56.210, propia que están pagando 52.928, por servicios 8.162 y anticresis 1.470. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2010)

Estos datos reflejan la relación de la capacidad de adquisición de una persona con la construcción de viviendas, pues al no poder construir una vivienda propia prefieren arrendarla o en otros casos han sido obtenidas a través de créditos.

A pesar de esto el sector inmobiliario en el año 2011 tuvo un volumen de ventas de USD 1.000 millones. (Ekos Negocios 2012)

Para que el sector de construcción crezca se debe crear estrategias para todos los segmentos permitiendo facilitarle el acceso a una construcción de vivienda dependiendo del nivel económico y social, de forma que beneficio a la población teniendo su vivienda propia y al sector con un incremento.

Debido a esto, se pretende realizar una investigación más profunda para conocer cuáles son los efectos socioeconómicos que influyen en el sector de construcción de las viviendas específicamente en el sector norte de Quito y buscar la mejor solución para que todas las personas estén en la capacidad de acceder a una vivienda propia sin limitaciones.

1.3 Objetivos

1.3.1 General

Analizar el sector inmobiliario enfocado en la construcción de vivienda en el norte de Quito, considerando aspectos sociales y económicos desde el año 2009 hasta el 2014.

1.3.2 Específicos

- Realizar un estudio de campo que permita conocer el comportamiento del mercado inmobiliario en el sector Norte de Quito.
- Evaluar las causas y efectos sociales que el sector inmobiliario determina al ofertar proyectos en determinados lugares de la ciudad de Quito.

- Diseñar una propuesta que permita concientizar a los entes de gobierno, demandantes y oferentes sobre la problemática del sector de inmobiliario del Norte de Quito.

1.4 Hipótesis

Las empresas inmobiliarias que se dedican a la construcción de vivienda que constituyen entes jurídicos, como por ejemplo fideicomiso inmobiliario, incrementa la confianza en los demandantes de vivienda y permite planificar de mejor manera los proyectos incluyendo el análisis de los efectos socioeconómicos en determinados sectores de la ciudad de Quito.

1.5 Marco teórico

1.5.1 Desarrollo de la actividad inmobiliaria

Antes de establecer las etapas de la actividad inmobiliaria, se presenta un cuadro detallado de la serie histórica de los permisos de construcción para viviendas proyectadas a partir del 2000 al 2012

Tabla 1.

Serie Histórica Viviendas

S E R I E H I S T O R I C A 2000 - 2012				
Años	Total de Permisos de Construcción	Construcciones Residenciales	Construcciones No Residenciales 1/	Viviendas Proyectadas
2000	20112	17364	2748	24099
2001	21968	18986	2982	26259
2002	22267	19829	2438	27123
2003	24762	22497	2265	30270
2004	27503	24367	3136	33994
2005	24556	22167	2389	31683
2006	26584	23892	2692	35788
2007	34787	31801	2986	57012
2008	34653	31634	3019	45310

2009	38936	35057	3879	61079
2010	39657	35145	4512	66678
2011	42042	38517	3525	72350
2012	36617	32669	3948	106226

Fuente y Elaboración Encuesta Anual de Edificaciones 2012

Para entender desarrollo de la actividad inmobiliaria, es importante dividirla en tres etapas, la primera etapa se encuentra compuesta desde los años 50 a 80, en esta época las construcciones seguían estereotipos tradicionales, por tal razón se dificultaba la realización de las obras a gran escala.

Al transcurrir el tiempo las ciudades más importantes se empiezan a expandir, la actuación de los arquitectos ecuatorianos es relevante debido que realizan las primeras escuelas de arquitectura en Quito, luego en Guayaquil y en Cuenca. Los primeros proyectos de vivienda, son de viviendas individuales, en este aspecto el Estado juega un papel importante en la construcción, mediante la creación del Sistema Mutualista, la Junta Nacional de Vivienda y el Sistema de Seguridad Social, debido que estas fueron las organizaciones que canalizan la ejecución de estos programas. (Peralta 2012, 12)

En los años 50 a los 80 los ciudadanos, preferían las casas individuales, para la construcción de las casas se contaba con el apoyo del estado debido que el Estado ofrecía varios beneficios para la construcción de las viviendas, a través de varias Instituciones públicas, gracias a este apoyo varias familias ecuatorianas, lograron construir una vivienda. Por los 70 llegaron a Ecuador un grupo de arquitectos chilenos, para invertir en planes habitacionales, como primer motivo para desarrollar el aspecto inmobiliario en Quito fue la carencia de viviendas, las oportunidades de crédito y la inversión de extranjeros.

La segunda etapa, se encuentra conformada a partir de los años 80 hasta los 90, en esta etapa se refiere a los proyectos inmobiliarios particulares, financiados por la banca privada, debido que asumió como ente crediticio y la vivienda se direccionó hacia la clase media y alta, los proyectos inmobiliarios de esta época se direccionaron al desarrollo económico, pero la creación arquitectónica mejoró, gracias a la experiencia de los arquitectos. En esta época aparecen los edificios, condominios, urbanizaciones cerradas y los departamentos. En esta etapa se dio la crisis económica que afectó a todos

los sectores, y sobre todo al sector de la construcción, debido a que las tasas de interés de los bancos eran elevadas, el precio del suelo era exagerado y existía un alto índice de pobreza. (Peralta 2012, 15)

Entre los años 1998-2000, el Ecuador vivió la peor crisis económica y política de la época, que sumado el débil control bancario, inadecuados sistemas de contabilidad, cartera vencida, créditos a partes relacionadas, entre otros, desembocaron en el cierre de los más grandes bancos de ese entonces. Debido a la alta inflación y a la desconfianza y desvalorización de la moneda de curso legal denominada Sucre, las personas no depositan sus ahorros en los bancos y más bien retiran masivamente su dinero de los bancos para comprar dólares o comprar inmuebles para en algo proteger su patrimonio de las devaluaciones diarias que sufría el país.

El 8 de marzo de 1999 se presenta la peor crisis financiera en la historia del país, denominado “feriado bancario” decreto emitido por el presidente de ese entonces Jamil Mahuad para frenar la inflación descontrolada, es decir, que los precios incrementaban rápidamente y la moneda se desvalorizaba, provocando que los bancos cerraran congelando los depósitos, durando aproximadamente cinco días, por lo cual afecto a miles de personas. Es esos mismos días el presidente decide crear la Agencia de Garantía de depósitos para administrar los bienes incautados a varias instituciones bancarias, mientras las personas salían a protestar. Como última medida el presidente Mahuad decidió poner en marcha un nuevo sistema monetario pasando del sucre al dólar, dolarizando totalmente el sucre. (Espinel 2014)

En enero del año 2000 el Gobierno presidido por Jamil Mahuad que gobernó entre el 10 de agosto 1998 al 22 de enero 2000, decretó la dolarización de la moneda a 25.000 sucres cada dólar, lo que ocasionó que los depositantes recuperen una mínima parte de sus depósitos que tenían en los Bancos.

Por su parte los deudores de la banca se beneficiaron con la dolarización al reducirse el monto de su deuda contraída en Sucres, transformada para pagarse en dólares. Entre los deudores de buena fe también se encuentran los deudores de “papel” con motivo de los créditos que varias entidades otorgaron de manera vinculada y a deudores relacionados con muchos dirigentes de cierta Banca.

El gobierno decidió apresuradamente siendo la moneda Sucre de curso legal en el Ecuador, según constó en la Constitución Política del Ecuador de ese entonces, lo normal hubiera sido que, de hacerse un cambio de moneda, sea suficientemente analizado y aprobado legalmente en la Constitución del Ecuador. Sin embargo, la crisis no dio lugar a un cambio ordenado de la moneda, sino que bastó una decisión del Gobierno de ese entonces para que el país se dolarice. Debido a varios factores y a la desconfianza de los depositantes en la banca, varios bancos, los más grandes, entre los años 1998 y 2000, quebraron y cerraron sus puertas. El 8 de marzo de 1999 el gobierno declaró un feriado bancario de 24 horas que se extendió por 5 días, a lo que siguió el congelamiento de depósitos por un año, ocasionando desconfianza en el sistema económico y en el gobierno, así como desesperación al ver que no le devolvían su dinero depositado en los bancos y que fuera obtenido con tanto esfuerzo.

Entre los 28 Bancos que quebraron durante la crisis, se encontraban entidades grandes, tales como: Banco la Previsora, Filanbanco, Banco Continental, Banco de préstamos, Banco Progreso, provocando con su cierre, desconfianza, inestabilidad, muertes, migración, entre otros.

Con la finalidad de recuperar el dinero que se debió entregar a los depositantes de la banca cerrada, el Estado asumió el control de varias empresas, entre ellas, medios de comunicación como el diario El Telégrafo y los canales de televisión TC y Gama TV, que fueron de propiedad de algunos banqueros.

Los problemas de la crisis bancaria continuaron por muchos años, es así que para tratar de poner fin a estos problemas, el 6 de febrero de 2014, la Asamblea Nacional aprueba la denominada “Ley para el cierre de la crisis bancaria de 1999”, publicada en el Registro oficial 188 de 20 de febrero de 2014.

Estos riesgos se pueden prevenir a través de un sólido marco regulatorio y control independiente y eficiente, apoyado de un buen marco legal y técnico, así como político.

Luego de la crisis financiera, los ecuatorianos ya no tenían confianza en los Bancos por lo que decidieron invertir el dinero en la compra de bienes inmuebles con la finalidad de salvaguardar el patrimonio de la familia, además el Gobierno Central

realizó inversiones a través del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, el Banco Ecuatoriano de la Vivienda y otras instituciones más, desde entonces las empresas inmobiliarias han mejorado sus actividades económicas.

En la tercera etapa, el aspecto económico del país se estabilizó y las empresas inmobiliarias se fortalecen, debido a las divisas de los migrantes que se entran en la compra de bienes inmuebles, las inmobiliarias también se desarrollaron gracias a la ayuda del Estado, mediante el bono de la vivienda, los créditos hipotecarios otorgados por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. En la última década el sector de la construcción ha crecido significativamente sobre todo en Quito y Guayaquil, debido que aquí se concentra más de la mitad de las viviendas que se construyen en el país. (Peralta 2012, 18)

Actualmente las construcciones varían de acuerdo a la ubicación, área, acabados, el costo de la mano de obra y a la calidad de los materiales que se utiliza en la construcción, las empresas inmobiliarias ofrecen gran variedad oportunidades de financiamiento, tanto del Estado como de la banca privada. A partir de la dolarización el sector de la construcción, ha logrado la estabilidad. El actual presidente fortalece los siguientes sectores la salud, educación, alimentación, agua y vivienda con la finalidad de alcanzar un mayor desarrollo para el país, desde el período del boom petrolero en el Ecuador, las inversiones de las inmobiliarias se centraron en Quito y Guayaquil, cuya manifestación física fue la infraestructura vial y nuevos desarrollos urbanos realizados para la clase media y alta, así como la aparición de barrios precarios.

En el Ecuador el tema de la posible burbuja inmobiliaria se trata con seriedad y objetividad, actualmente no se aprecia un riesgo inminente, pero esto no significa que no se deba investigar y solicitar al BIESS que otorgue información necesaria al momento de otorgar un crédito, debido que las personas que adquieren el crédito justifican diciendo que en el Ecuador todos tenemos derecho a una vivienda, eso no es una justificación lógica, para adquirir un préstamo se debe indagar las condiciones económicas de la familia que va a adquirir el préstamo. (Prado 2013, 5)

Para que no exista inconvenientes en el aspecto de la burbuja inmobiliaria es importante que el BIESS, otorgue préstamos a las personas que estén en capacidad de

pagar el crédito, para que de esta manera el banco desarrolle sus actividades con total normalidad, es decir que el BIESS cuente con una solvencia económica, para que pueda seguir otorgando préstamos a más personas.

Tabla 2.

Etapas de la actividad inmobiliaria en el Ecuador

ETAPAS	Características
Etapa 1: Años 50 a 80	<ul style="list-style-type: none"> - las construcciones seguían estereotipos tradicionales - Año 50, aceptación y popularización de la arquitectura moderna - creación del Sistema Mutualista (1962), la Junta Nacional de Vivienda (1973) y el Sistema de Seguridad Social, - primeros proyectos de vivienda, son de viviendas individuales - Año70 llegaron grupo de arquitectos chilenos, para invertir en planes habitacionales en Quito
Etapa 2: Proyectos inmobiliarios particulares, banca privada: años 80 a 90	<ul style="list-style-type: none"> - Proyectos inmobiliario particulares financiados por banca privada - proyectos inmobiliarios de esta época se direccionaron al desarrollo económico - aparecen los edificios, condominios, urbanizaciones cerradas y los departamentos. - Crisis financiera - Congelamiento de depósitos - tasa de interés, precio del suelo elevados
Etapa 3: Impulso de la actividad inmobiliaria	<ul style="list-style-type: none"> - estabilidad económica luego de la dolarización - Divisas de los migrantes que se entran en la compra de bienes inmuebles - Entrega del Bono de la vivienda, créditos hipotecarios otorgados por el IESS - En Quito y Guayaquil se concentra más de la mitad de las viviendas del total del país

Elaborado por: Ana Flores

1.5.2 Estructura del mercado inmobiliario en el Ecuador

El mercado inmobiliario del Ecuador está compuesto por la demanda de bienes inmuebles y la oferta de varias empresas constructoras, este sector es competitivo ya que se han incrementado el número de empresas que tratan de satisfacer a la población.

El mercado inmobiliario se ha desarrollado de forma notable luego del proceso de dolarización, esto se pudo observar en las ciudades en donde reflejan edificaciones modernas y de gran escala. Esto surge por las condiciones macroeconómicas como disponibilidad de créditos, bajas tasas de interés, precios estables, lo que han beneficiado de forma directa al sector inmobiliario y creación de empresas nuevas. (Horna, Guachamín y Cutiupala 2009)

De acuerdo al censo de población y vivienda 2010 en el Ecuador existen 14.483,499 habitantes, conformados así:

Tabla 3.
Población Ecuador

Detalle	Hombre	Mujer	Total
De 0 a 14 años	2.301.172	2.227.253	4.528.425
De 15 a 64 años	4.430.657	4.583.512	9.014.169
De 65 años y más	445.854	495.051	940.905
Total	7.177.683	7.305.816	14.483.499

Fuente: Censo de Población y Vivencia 2010

Elaborado por: INEC

En el país existen 4.653.968 viviendas, siendo Guayas en donde existe mayor población y un mayor número de viviendas. De acuerdo al número de vivienda se puede ver que el mercado de construcción es grande.

Tabla 4.
Número de viviendas

Provincia	Nº. Viviendas
Azuay	273.186
Bolívar	65.237

Cañar	88.438
Carchi	51.978
Cotopaxi	142.766
Chimborazo	171.520
El Oro	193.809
Esmeraldas	159.411
Guayas	1.077.883
Imbabura	122.827
Loja	155.308
Los Ríos	232.466
Manabí	400.879
Morona Santiago	46.042
Napo	28.948
Pastaza	25864
Pichincha	873.228
Tungurahua	184.424
Zamora Chinchipe	30.126
Galápagos	9.056
Sucumbíos	53.794
Orellana	41040
Santo Domingo	114.198
Santa Elena	101.893
Zonas no delimitadas	9.647
TOTAL	4.653.968

Fuente: Censo de Población y Vivencia 2010

Elaborado por: Ana Flores

El déficit habitacional en el 2006 fue de 756.806 y se redujo en un 9% para el año 2010 ya que se llegó a tener 692.216 esto se debió a que se construyó 64.590 durante los cuatro años; en valores porcentuales representa en 23,3% y 19,3% en los años 2006 y 2010 respectivamente. (Ecuador Inmediato 2011).

Tabla 5.

Déficit habitacional

Años	Déficit habitacional	Valor Porcentual
2006	756.806	23,30%
2010	692.216	19,30%

Fuente: Ecuador Inmediato 2011

El segmento que tiene más déficit habitacional es el nivel socioeconómico bajo, puesto que dichas personas no tienen los recursos suficientes para poder adquirir una casa o no la tienen en condiciones adecuadas para ser habitado así como también se encuentra deteriorada.

La siguiente tabla muestra los rangos de ingresos percibidos en el Ecuador, los datos de la remuneración están considerados con un sueldo básico unificado de USD 340,00 que pertenece al año 2014.

Tabla 6.

Rango de ingresos monetario

Rango de ingreso mensual	Total hogares	Distribución porcentual de hogares
Menos de 1 SUB	919427	20,00%
De 1 a menos de 2 SBU	1.472.904	32,05%
De 2 a menos de 3 SBU	671.290	14,61%
De 3 a menos de 4 SBU	647.392	14,09%
De 4 a menos de 5 SBU	395.450	8,60%
De 5 a menos de 6 SBU	157.892	3,44%
De 6 a menos de 7 SBU	91.852	2,00%
De 7 a menos de 8 SBU	67.946	1,48%
De 8 a menos de 9 SBU	39.745	0,86%
De 9 a menos de 10 SBU	36.946	0,80%
De 10 a menos de 12 SBU	37.996	0,83%
De 12 a menos de 15 SBU	35.875	0,78%

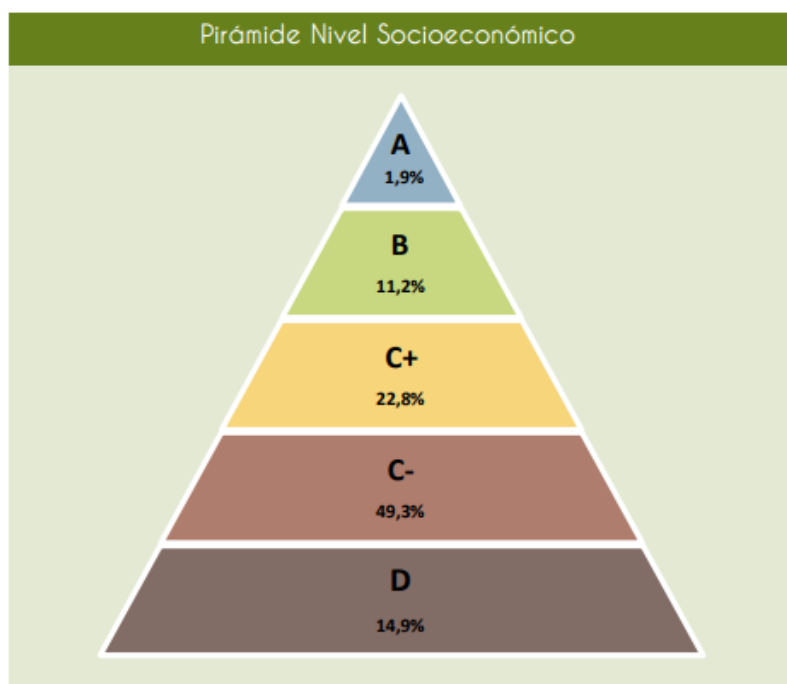
De 15 a menos de 20 SBU	3.375	0,07%
De 20 SBU y más	16.947	0,37%
Sin información	1.063	0,02%
TOTAL	4.596.100	100%

Fuente: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares urbanos y rurales

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Existe un 32,05% de hogares que perciben ingresos de 1 a 2 salarios básicos lo que quiere decir que perciben ingresos de USD 680,00 y un 20% perciben ingresos inferiores a un sueldo básico. Esto quiere decir que más de la mitad de hogares ecuatorianos perciben ingresos iguales o superiores a USD 680,00.

Es importante hacer referencia a la encuesta de estratificación del nivel socioeconómico, el método para determinar distintos niveles fue basado en una puntuación de variables enmarcadas en seis dimensiones: vivienda, educación, situación económica, bienes, tecnología y hábitos de consumo, en esta encuesta se establecieron rangos de puntuación obteniendo como resultado la Pirámide por Nivel socio económico que se indica a continuación:



Fuente: Nueva Cara demográfica Ecuador

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

En porcentaje las dimensiones del estudio demuestran que la dimensión más grande es la de vivienda lo que significa que es una variable muy importante para determinar el nivel socioeconómico de la población. Estos datos reflejan que la capacidad adquisitiva de una vivienda es baja por el bajo nivel de ingresos que perciben los ecuatorianos.

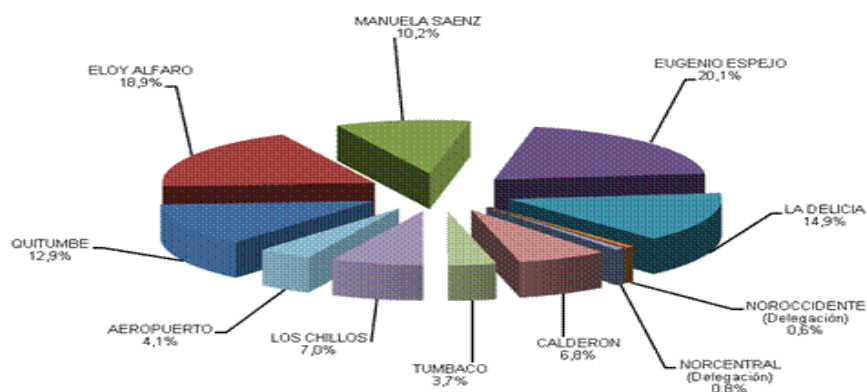
De acuerdo a los antecedentes expuestos anteriormente se puede concluir que existen cuatro grupos socioeconómicos dentro de la economía de la población analizada en el censo, a continuación, se exponen los niveles de ingreso promedio por cada categoría, así como también algunas características de cada uno:

Tabla 7.
Segmentación de grupos socio económicos

Grupos socioeconomicos	Rangos de ingresos	Viviendas	Bienes	Tecnología	Hábitos de consumo	Educación
A	4501- mas	El material usado generalmente es duela, parquet, tablón, piso flotante	Mas del 80% tiene dos vehiculos para uso del hogar Tienen toda la linea blanca de hogar	Servicio de internet 4 celulares por hogar	Internet Vestimenta en centros comerciales	Jefe de hogar tiene post grado
B	1500-4500	En promedio el 46% de este tipo de población se caracteriza por contar con material usado como duela, parquet, tablón, piso flotante	En promedio tiene un vehiculo para uso del hogar Tienen toda la linea blanca de hogar	Servicio de internet 3 celulares por hogar	Internet Vestimenta en centros comerciales	Jefe de hogar tiene instrucción superior
C	540-1500	El material predominante es ceramica, vinil y baldosa	El 67% hogares cuenta con la linea blanca, en promedio tienen dos televisores	90% tiene Servicio de internet 2 celulares por hogar	El 38% de los hogares compran la mayor parte de la vestimenta	Jefe de hogar tiene instrucción secundaria completa
D	350-540	El material predominante es ladrillo y cemento, tabla sin tratar o tierra	El 5% tiene lavadora, el 10% equipo de sonido y menos del 43% tiene refrigerador. En promedio tiene un televisor	Solo el 9% cuenta con servicio de internet 1 celular por hogar	No hay mayores especificaciones de las preferencias pero son compras informales en la mayoría de casos	Jefe de hogar tiene instrucción primaria completa

El Distrito Metropolitano de Quito tiene alrededor de 286,552 habitantes, de acuerdo a la distribución de la población considerando vivienda ocupada de acuerdo a las administraciones zonales del Municipio de Quito se muestra el gráfico a continuación:

Distribucion Proporcional de la Vivienda Particular Ocupada en el D.M.Q. según Zonas Administrativas



Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010; INEC

Elaboración: Ing. Eliécer Estévez, MDMQ

Datos del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda establecen que ha invertido en los últimos 9 años 81 millones de dólares y ha beneficiado a 13.757 familias a nivel nacional, se estima que con el 1% del producto interno bruto (PIB) en 10 años se podrá lograr cubrir el déficit existente, la demanda proyectada para el programa nacional de vivienda social es el 9% de los hogares ecuatorianos, al cuantificarlo serían 342.000 hogares, sin embargo el sector norte de Quito tiene una composición socioeconómica que permite tener un análisis combinado de demanda y oferta, tal como se indica a continuación:

Tabla 8.

Oferta y demanda de vivienda

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2009	1,604	2,978	-1,374
2010	2,085	3,174	-1,089
2011	3,598	6,840	-3,242
2012	4,497	8,550	-4,053
2013	7,121	8,717	-1,596
2014	9,745	12,441	-2,696

Fuente: Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (2018)

Elaboración: Ana Flores

1.5.3 Posibles efectos de la burbuja inmobiliaria

Definición: En economía el concepto de burbuja inmobiliaria se produce cuando hay un incremento sostenido en el nivel de precios de un activo. Este fenómeno genera una falsa percepción social, pues parecería que el precio de la vivienda no puede descender.

La burbuja inmobiliaria, es el incremento excesivo de los precios de los bienes inmuebles que son generados por la especulación, en una burbuja inmobiliaria los precios se incrementan sin un motivo lógico, debido a este incremento las personas no pueden adquirir un bien inmueble, puesto que no pueden cancelar sus créditos. Es importante conocer que en una burbuja inmobiliaria, la oferta de bienes no se incrementa en función de las necesidades reales de la población, más bien se incrementa en función a la satisfacción del inversionista.

A continuación se detalla los posibles efectos de la burbuja inmobiliaria:

1. Genera una pérdida para la sociedad, debido que se generan muchos conflictos en el aspecto económico.
2. Endeudamiento exagerado por parte de los compradores de la vivienda, debido que los ingresos de los deudores no cubren las deudas.
3. Las personas no pueden pagar los créditos, debido que no tienen la capacidad económica para cubrir las deudas.
4. Riesgo económico en las instituciones financieras, debido que se ha otorgado préstamos a personas que no poseen solvencia económica.
5. Posibles quiebras de las instituciones financieras, debido que los deudores no cumplen con el pago.
6. Inestabilidad económica, debido que no tienen dinero para pagar las deudas.
7. Disminución del empleo en el aspecto de la construcción, debido que las personas no están dispuestos a comprar una vivienda.
8. Las instituciones financieras embargan más viviendas, puesto que los deudores no pueden cancelar las deudas.
9. Incremento de precios en las viviendas, debido a la especulación y la especulación se da por el incremento de la demanda.

10. Disminución del precio por debajo del valor intrínseco, debido al incremento de la oferta.
11. Asignaciones inadecuadas de recursos, debido que son destinadas a alimentar la burbuja.

La burbuja inmobiliaria tiene varios efectos y se puede prevenir estableciendo nuevas políticas de compra y venta de viviendas, las mismas que permitan tener un precio estable, es decir que no exista especulaciones en el sector de la construcción y reformando el aspecto financiero con la finalidad de otorgar los créditos a las personas que en verdad tiene la posibilidad de cubrir la deuda.

La burbuja inmobiliaria, se da cuando existe un exceso de liquidez en el mercado, al ingresar bastante dinero y a la vez existe escasez de terrenos, los precios tienden a elevarse ante una mayor demanda y los insumos también van al alza, es decir es el incremento irracional del precio de un bien inmueble, debido a las condiciones económicas, al desaparecer estas condiciones, se arruinan las personas que compran al último. (Peñaranda 2012, 12)

Los precios de las viviendas en el Ecuador han crecido paulatinamente lo cual se puntualiza como el primer síntoma de la burbuja, pero si se observa detenidamente el aumento de precios se debe al aumento de costos, al eliminar la tercerización el sector de la construcción tuvo un golpe fuerte y se elevó los costos, en el segundo semestre del 2010, se pudo observar el aumento de precios. (Prado 2013, 2)

No se percibe una burbuja inmobiliaria en Ecuador, lo que sí es importante, es seguir muy de cerca la cartera de clientes y de créditos del BIESS, por ahora se conoce que la cartera es bastante buena, debido que los clientes tienen trabajo y pueden cubrir los créditos, pero es fundamental analizar qué pasaría cuando existe una crisis, es decir qué cuando las personas pierdan su trabajo, ahí la cartera del IESS podría tener serios problemas. En la actualidad el BIESS tiene proyectos importantes de expandirse hacia nuevos segmentos, ahí posiblemente se genere una crisis inmobiliaria, debido que varias personas decidirán realizar un crédito para comprar una vivienda, pero posiblemente no podrán cubrir el crédito. (Peñaranda 2012, 25)

Al momento de realizar un crédito las instituciones financieras públicas y privadas debe analizar a los clientes con la finalidad de conservar la solvencia del banco, es decir no se puede emitir préstamos a las personas que no tienen activos, ingresos fijos, trabajo fijo, debido que genera riesgos por las pocas garantías que presenta el sujeto de crédito para la institución financiera.

Existen variables que son impulsos muy fuertes, para el desarrollo inmobiliario como las bajas tasas de interés, la disponibilidad de recursos para créditos, cómodas cuotas de entradas y periodos adecuados de cancelación, en el momento que estas variables para generar mayor volumen de demanda el punto de quiebre entre en una situación como las denominadas burbujas inmobiliarias. (Prado 2013, 12)

Para que en el Ecuador no exista una burbuja inmobiliaria se debe, analizar los diferentes aspectos que provoca esta problemática, es decir el Banco del Instituto de Seguridad Social (principalmente este banco ya que realiza la colocación en el sector inmobiliario) debe analizar cuantos créditos debe emitir y el monto de crédito, debido que esta institución financiera debe mantenerse solvente en el mercado, con la finalidad de seguir ofertando servicios a los ecuatorianos.

Las personas que manejan la burbuja inmobiliaria a través de las políticas o regulaciones que emiten son los políticos por seguir un modelo de desarrollo inadecuado, los bancos debido a que otorgaban créditos por activos con valoraciones absurdas, es decir que otorgan créditos a personas que no ofrecen garantías suficientes, en este aspecto se podría decir que son culpables los políticos por no establecer leyes sobre el anti endeudamiento excesivo, los constructores por no haber previsto que esto era insostenible y seguir haciendo cada vez más pisos a altos precios y de baja calidad y por último tenemos al ciudadano, que se ha endeudado de manera exagerada sin pensar en las consecuencias. (Geraldo 2010, 42)

La burbuja inmobiliaria enriquece a unas cuantas personas y empobrecen a millones de personas, debido que las personas compran viviendas no para vivir en ellas, si no para volverlas a vender en un determinado periodo a un precio más alto. Las personas se endeudaban de un nivel alto, debido que compraban viviendas con un precio muy elevado.

En Ecuador a raíz de la crisis política y económica y por ende crisis bancaria acaecida en el Ecuador durante los años 1999-2000 en donde el país se vio obligado a dolarizarse y al cierre de muchos bancos que tenían problemas de solvencia y de liquidez, entre otros aspectos el país se tomó medidas tales como una sólida supervisión y control bancario por parte de los organismos de control como la Superintendencia de Bancos que emitió regulaciones para un mejor control tanto en la captación de recursos como para una efectiva concesión y recuperación de créditos.

En el contexto de alza de precios de los bienes inmuebles y terrenos en la ciudad de Quito, algunos expertos en la materia informan de la posibilidad de una burbuja inmobiliaria. (Esteves 2012)

El economista (Minsky 2006, 25) determinó las siguientes etapas de la burbuja

Etapas de la burbuja

1. Planteamiento de la burbuja

La crisis financiera comienza con una perturbación, que se puede dar por el cambio de la política económica, es decir el tipo de interés puede reducir inesperadamente, estos aspectos cambian al sector de la economía.

2. Los precios comienzan a subir

Se incrementan los precios del sector, al momento que los precios aumentan las personas empiezan a notarlo.

3. Crédito fácil

Para la burbuja, el aumento de precios no es suficiente, al momento que empieza la burbuja el mercado es invadido por factores externos.

4. Recalentamiento del mercado

El recalentamiento del mercado estima los volúmenes y aparece la escases, en el cual los precios se aceleran y se recoge beneficios fáciles.

5. Euforia

Esta es la fase más trágica de la burbuja la locura de precios se justifica mediante argumentos eufórico de que el mundo es diferente, es verdad que el mundo es diferente pero eso no es una verdadera justificación para los precios altos.

6. Los expertos recogen beneficios

Todos quieren tener un futuro asegurado y la burbuja se aprovecha de ella, debido que los expertos comienzan a vender e intentan escurrirse sin ser percibidos y en ocasiones lo consiguen.

7. El estallido

En esta etapa empiezan a vender pero no hay compradores, por tal razón los precios se desploman, los créditos se cortan y las pérdidas se acumulan.

1.5.4 Casos relevantes del sector inmobiliario en Ecuador

El sector inmobiliario es un aspecto importante para la economía del país, pero también ha sido fuente de la vulnerabilidad y crisis, la vivienda es un componente de la inversión y en otros países se los considera como mayor componente de la riqueza. (Zhu 2014, 34)

El aspecto inmobiliario, permite generara ingresos positivos que será de gran beneficio para el desarrollo de la población, pero siempre y cuando se estructuren políticas que permitan regular los precios de las viviendas con la finalidad de no perjudicar a las personas que van a adquirir el bien inmueble.

El sector de la construcción ha tenido un mayor desarrollado a partir de la dolarización y cabe recalcar que en el aspecto inmobiliario los sectores que más se han desarrollado son Quito y Guayaquil. (Peralta 2012, 12)

El sector inmobiliario ha crecido en las dos grandes principales ciudades del Ecuador, debido que Guayaquil cuenta con mucha población y mientras que Quito es la capital de los ecuatorianos.

En el Ecuador en los últimos años el sector inmobiliario, atraviesa una etapa de crecimiento constante, en Quito se puede apreciar los distintos proyectos de viviendas tan solo con recorrer las principales vías y avenidas del sur, norte y los valles, además en la prensa se puede encontrar los diferentes anuncios de la venta de viviendas, departamentos y terrenos. (Líderes 2012)

El sector inmobiliario se ha incrementado, debido a varias cuestiones como las facilidades de créditos, la mayoría de ecuatorianos tienen un trabajo el mismo que les permite tener nuevas oportunidades de compra, es decir que pueden adquirir una vivienda, con la finalidad de brindar seguridad a la familia.

Desde hace varios años atrás, el sector inmobiliario se ha convertido en un impulsador de la economía del Ecuador, también es uno de los responsables de impactar negativamente al medio ambiente, debido al crecimiento del desarrollo inmobiliario ha provocado el uso irracional de los recursos naturales. Es importante desarrollar políticas encaminadas a la preservación del medio ambiente. (Silva 2013, 54)

La mayoría de las personas prefieren una vivienda terminada, entre octubre del 2010 y octubre del 2011, por lo que el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social entregó 740 millones de dólares en préstamos hipotecarios, que fueron distribuidas de la siguiente manera 611,5 millones fueron para vivienda terminada y 128,5 millones fueron para construir una vivienda, reparación, remodelación, sustitución de hipoteca o compra de terreno. (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social 2012, 12)

En el mercado inmobiliario Ecuador, seguirá siendo un importante dinamizador de la economía, debido que cuenta con el apoyo del sector público que es el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, mientras que el sector privado ha deducido las tasas de interés para los créditos hipotecarios, los ecuatorianos pueden adquirir una vivienda gracias a que existe empleo, por lo tanto es importante resaltar que en el

Ecuador se ha disminuido el índice de desempleo, por ende ha mejorado el nivel de vida de los ecuatorianos, mediante la adquisición de una vivienda.

El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, oferta créditos hasta 25 años, con una tasa de interés menor al 9%, mientras que en otras instituciones financieras se oferta créditos solo hasta 15 años a una tasa de interés del 9,5%, el BIESS promueve la demanda de la vivienda, sobre todo las que oscilan en un precio de 40.000 dólares, el objetivo del banco del IESS no es quitar a los clientes de la banca privada, sino es brindar un servicio de calidad a los usuarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (Viera 2012, 25)

El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, realiza varios proyectos con la finalidad de impulsar a las personas a comprar una vivienda, debido que la vivienda es un aspecto muy importante para las familias ecuatorianas, de esta manera se puede alcanzar el buen vivir.

Las instituciones financieras privadas otorgan créditos hipotecarios hasta el 70% del valor de la vivienda, mientras que el Banco del Instituto de Seguridad Social otorga un financiamiento del 100% del valor de la vivienda de hasta 100.000 dólares, la participación del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en el aspecto hipotecario ha presionado que las tasas de interés bajen, debido que existe más demanda de crédito ante esa variable la oferta baja las tasas de interés, por lo tanto la mayoría de las personas deciden realizar los créditos en la banca pública debido al bajo interés. (Macías 2012, 12)

La penetración del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, se ha incrementado en los últimos años, a través de los préstamos hipotecarios, a bajas tasas de interés, de esta manera los ecuatorianos podrán adquirir una vivienda la misma que brinde seguridad y calidad de vida para la familia.

El sector inmobiliario abre nuevas oportunidades de inversión y construcción, debido que este mercado impulsa la actividad económica y con el ingreso del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, se empezó a generar mayores niveles de

absorción con la finalidad de que el sector de la construcción salga de la crisis. (Prado 2013)

Mediante el ingreso del Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el sector inmobiliario tendrá nuevas oportunidades, debido que esta institución financiera oferta créditos para la adquisición de viviendas con tasas de interés bajos, con la finalidad de que los ecuatorianos cuenten con una vivienda propia.

El mercado del sector inmobiliario es un conjunto de actividades de compra y de venta de bienes raíces y son sensibles a los ciclos económicos y se ven afectadas debido a las diferentes variables las mismas que inciden en la demanda y oferta, por lo tanto se genera cambios en los precios de los bienes inmuebles. (Brun 2013, 12)

En el sector inmobiliario, los precios varían dependiendo la oferta y la demanda que existe en el mercado, pero es importante conocer que la oferta hace que el precio del bien inmueble suba o baje, para varias personas adquirir una vivienda es un sueño imposible, debido que los precios son altos y suben más al momento que se hace cargo una inmobiliaria, debido que para este sector no existe leyes que ayuden a regular los precios que colocan a los bienes inmuebles.

Proceso de compra de un bien inmueble

Según (Centro de investigación clave 2011, 3) informa que el proceso de compra de un bien inmueble son los siguientes:

1. Como primera actividad, los compradores escogen varios proyectos, que se ajusta a sus necesidades y posibilidades.
2. Como segunda actividad los compradores observan cuales son las unidades disponibles y a la vez realizan una investigación a cerca del crédito hipotecario y debaten entre la familia para poder elegir el bien inmueble que más les conviene.
3. En la tercera actividad los compradores se han decidido por el bien inmueble, firman los papeles y realizan el pago.

Como se puede observar para la compra de un bien inmueble se debe realizar un proceso que puede durar pocos o varios días todo depende de la decisión del o de los

compradores, debido que deben observar minuciosamente cuál de los proyectos les conviene para poder adquirirlo.

1.5.5 Antecedentes sociales de la demanda de bienes inmuebles

La demanda permite determinar las expectativas de compra de las viviendas, con la finalidad de estimar la demanda potencial, permite establecer las características y preferencias de los hogares respecto al tipo de vivienda, localización y tamaño y determina la evolución de la demanda de vivienda en los últimos años y estima el crecimiento para el siguiente periodo. Para determinar la demanda se debe realizar encuestas a la población. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2014)

La demanda se refiere a las personas que están dispuestas a comprar un bien inmueble y que para realizar esta compra, es importante analizar varios factores que se encuentren relacionados con el bien inmueble, con la finalidad de satisfacer los requerimientos y deseos del comprador y de la familia.

En el Ecuador no existe una regulación, ni leyes que protejan al comprador de bienes inmuebles, los intermediarios de la inmobiliaria reciben una comisión del 2 y 3% del valor de la negociación, su trabajo consiste en realizar la venta de bien inmueble, para esto se necesita de un Abogado y un Notario con la finalidad de legalizar la negociación. (Vallejo Vivero 2011, 2)

El mercado ideal en el sector inmobiliario es cuando existe un equilibrio entre la oferta y la demanda, pero si la demanda es mayor y la oferta es menor, el mercado tiende a encarecerse y produce un desequilibrio en los precios y si la demanda es menor y la oferta es mayor sucede lo mismo. (Reyes 2012, 40)

Para que el mercado inmobiliario funcione adecuadamente, es necesario que la oferta y la demanda sean iguales, con la finalidad de que no se alteren los precios, debido que perjudicaría a las personas que van a comprar el bien inmueble, al equilibrar los precios más personas optarían por comprar una vivienda.

Según (Reyes 2012, 42) las personas que demandan un bien inmueble observan las siguientes características:

- La ubicación del bien inmueble
- El precio del bien inmueble
- Las condiciones de la propiedad
- Disponibilidad de servicios básicos

Estos factores son muy importantes para que el comprador pueda decidir sobre la adquisición de la vivienda, por lo general la persona que va comprar una casa realiza un análisis con la finalidad de tomar las mejores decisiones con respecto a la compra del bien inmueble.

1.5.6 Antecedentes económicos de la oferta de bienes inmuebles

La oferta de los bienes inmuebles en el Ecuador, se debe enfocar a la clase media y media baja, considerados grupos socioeconómico B y C (ver tabla 7), debido que este tipo de población se encuentra desatendido y buscan precios de bienes competitivos, al ofertar a estos sectores se beneficiarán todos, debido que este tipo de personas dará sostenibilidad al trabajo en el largo plazo. (Vela 2013, 5)

En el Ecuador las personas de bajos recursos económicos no pueden, adquirir una vivienda debido que los precios son muy altos y el dinero que obtienen mediante el trabajo no es suficiente para adquirir un bien inmueble.

Año tras año la oferta del sector inmobiliario ha ido creciendo, en el año 2014 la ciudad de Quito dispone de 688 proyectos con unidades disponibles, por tal razón de dice que existe una tendencia decreciente a partir del años atrás, la mayoría de los proyectos que están en ejecución, se encuentran en la zona centro norte de Quito que comprende desde la Av. El Inca hasta la Av. Patria, también existe un leve crecimiento en el Valle de los Chillos y en la zona norte de Quito es decir desde el Inca hasta Carcelén. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2014)

El sector inmobiliario en la ciudad de Quito está creciendo en el sector norte y para realizar el cálculo del precio se realiza las cotizaciones basadas en metros cuadrados, además se debe considerar la ubicación y los servicios básicos del sector, a través de estos aspectos se pueden determinar el precio de una vivienda.

Para el año 2015, se estima que el sector de la construcción tendrá un crecimiento, de por lo menos del 10%, debido que no inicio con una panorama alentador, debido a la caída del precio del petróleo, en el tercer trimestre del año 2013 obtuvo un crecimiento del 9,1% y el 2014 alcanzó un crecimiento del 8,5%. (Pita García 2015)

Se estima que para el año 2015, el sector de la construcción incrementara, debido que el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, otorga créditos hipotecarios a tasas de interés bajos, con la finalidad de mejorar la economía de los ecuatorianos.

Mediante el gráfico se puede determinar que en Quito norte existe 185 proyectos, mientras que en los Chillos existen 81 proyectos de viviendas, en Quito sur 46 proyectos, en Calderón-Carapungo 35, Cumbayá-Tumbaco tiene 34 proyectos, en otros lugares tenemos 13 proyectos y 9 en Pomasquí-Mitad del Mundo. En otros tenemos los siguientes lugares: Mindo, Salinas, Manta, San Clemente, Tonsupa, Same, Playa San José Manabí, Pichual y Machachi.

En el sector norte de Quito existen 131 proyectos de departamentos, 35 proyectos de casas, 14 proyectos de oficinas y 5 proyectos de consultorios.

En el sur de Quito existen 31 proyectos de casas, 14 proyectos departamentos y 5 proyectos de oficinas.

Como se puede observar en la parte norte de Quito norte existe, más proyectos en relación de la parte sur de la ciudad de Quito, desde hace varios años se ha centrado los precios inmobiliarios en la parte norte de Quito.

El año 2015, puede ser un año complicado, debido a que existirá menos circulante en la economía por tal razón existirán menos personas que estarían dispuestos a comprar un bien inmueble, pero a pesar de eso las inmobiliarias estimas que las ventas de este año incrementará en un 25%. (Proaño 2015, 8)

A pesar que el 2015 es un año complicado debido a la reducción del precio del petróleo, se estima que si existirá un incremento en las ventas de los bienes inmuebles, debido que el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, otorga a los ecuatorianos créditos hipotecarios.

En este año se considera que el sector de la construcción crecerá, debido que varias empresas inmobiliarias tienen proyectos en agendas que no se puede detener, hasta el mes de agosto del año pasado solo en la ciudad de Quito se desarrollaron 273 proyectos nuevos, mientras que en Guayaquil se levantaron 78 proyectos habitacionales hasta diciembre del año pasado. (Dirección de Urbanismo Avalúos y Registros 2015, 24)

Quito y Guayaquil son las principales ciudades, que se desarrolla en el sector inmobiliario, debido a que Quito es la capital de los ecuatorianos y Guayaquil cuenta con mayor población en relación a otras ciudades.

En los últimos años el Ecuador en el sector inmobiliario atraviesa una etapa de crecimiento, por ejemplo en la ciudad de Quito basta con recorrer las principales avenidas para poder encontrar proyectos de viviendas, la oferta que impulsa esta demanda se encuentra compuesta principalmente por las viviendas terminadas, es decir las casas, suites y departamentos listos para vivir. (Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social 2012, 21)

En la actualidad el sector inmobiliario, se desarrolla exitosamente debido que las instituciones financieras públicas como privadas ofrecen créditos hipotecarios con la finalidad de que las personas puedan adquirir una vivienda.

Capítulo segundo

1 Marco Conceptual

1.1 Sector inmobiliario

El término inmobiliario se refiere a una sociedad que se dedica a la construcción, venta y administración de viviendas, abarca varias o todas las fases del proceso productivo inmobiliario desde la adquisición de suelos, la gestión, urbanización, edificación y por último la comercialización. Los responsables de la construcción guardan una relación con clientes, empleados, proveedores y con el ambiente. (Instituto de Estudios Económicos 2014, 4)

El sector inmobiliario es el que provee de distintas edificaciones de acuerdo a los requerimientos de un cliente o propias. Este sector es importante ya que actúan varios agentes en calidad de contratistas o constructores en los que tienen un único fin construir una casa, departamento, centro comercial entre otros.

Este sector se vuelve muy importante dentro de un país ya que aporta a su economía y a la vez beneficia a los ciudadanos proporcionándoles viviendas para que puedan vivir de forma digna.

La vivienda como objeto de producción es el resultado de actividades combinadas de dirección, producción y gestión que se llevan por diferentes personas, la construcción debe llevarse a cabo con los permisos oportunos. (Costés 2000, 191)

En relación a la autorización se debe señalar las siguientes posibilidades:

- El propietario es la misma persona que realiza la construcción o la dirige.
- Se produce una ocupación ilegal porque se realiza sin permisos la autoconstrucción.
- El dueño del suelo es el que participa durante en proceso de producción de la vivienda.

- El dueño del suelo está totalmente desvinculado en el proceso de construcción ni promoción, ya que transmite por medio de la venta.

En el área de construcción existen personas con conocimientos empíricos o profesionales que deciden trabajar en la edificación de un bien, se ahorra gastos en contratación de personal y ejecutan de acuerdo al diseño de su preferencia, en cambio otras personas por desconocimiento pueden trabajar sin haber obtenido permisos de operación.

Existen también personas que disponen del suelo pero desconocen del proceso de edificación por lo que buscan ayuda de quien tiene conocimiento para que realice el proceso y el dueño sea quien proporcione los materiales y el pago al recurso humano.

Igualmente hay casos en los que únicamente se hace la venta del suelo y la o las personas interesadas en la construcción realicen todo trámite para su legalización y construcción.

1.1.1 Concepto de mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario tiene el mismo comportamiento que otros mercados que es la suma de los usuarios y los usuarios potenciales. (González, Turmo y Vollaronga 2006)

Dentro del mercado inmobiliario se maneja la oferta y la demanda de los bienes inmuebles.

La actividad del mercado inmobiliario tiene una dinámica entre la oferta y la demanda en el que las personas consideradas como demanda compran la oferta que está en el mercado, esto representa un mercado activo, mientras que si la oferta que está en el mercado no es comprada por la demanda es un mercado inactivo (Kunz 2001, 93).

El comportamiento entre la oferta y demanda varían ya que son factores dependientes, pues en muchos casos dependen de las variables macroeconómicas, por ejemplo los resultados para la demanda pueden ser buenos pero para la oferta no ya que pueden tener pérdidas económicas, o viceversa la oferta puede tener más capacidad de

negociación con el cliente o su economía se ve mejorada mientras que la demanda no cuenta con los suficientes recursos para cumplir las obligaciones o se ve estafada.

El mercado de cualquier activo es de carácter constante, uno de ellos es la vivienda ya que responde al indicado patrón. (Bernardos 2007, 1)

El mercado inmobiliario es importante ya que permite satisfacer una necesidad básica como lo es el de la vivienda que complementa a la alimentación y vestimenta, es por tal motivo que la inversión en una vivienda más que un lujo debe ser una necesidad que debe ser priorizada por los ciudadanos.

1.1.1.1 Segmentación del mercado inmobiliario

Según (González, Turmo y Vollaronga 2006, 58) el mercado se lo puede segmentar de la siguiente manera:

- De viviendas
- De locales comerciales
- De oficinas

Existen varios tipos de segmentación como geográfica por la ubicación, socioeconómica por el nivel económico, por tipo de usuario, entre otros en el que se busque agrupar a través de la identificación de una característica general que dispongan todo el segmento. En este caso el autor trata de segmentar de acuerdo al uso que se le da al bien inmueble.

El segmento inmobiliario de viviendas está únicamente destinado a hogares que lo van a habitar, por lo general cuenta con cocina, sala, dormitorios baños y parqueaderos, en cambio al segmento inmobiliario de locales comerciales tienen otra estructura que permita realizar el comercio y exhibir los productos que se tienen para la venta, son más amplios, cuentan con bodega para guardar la mercadería, entradas grandes y se ubican en lugares visibles y estratégicos.

El segmento inmobiliario de oficinas tiene un diseño de cuartos pequeños, instalaciones para computadores y pasillos que permiten el traslado de clientes hacia la oficina que desean.

Las razones por las que se aplica segmentación de mercado son:

- Diferenciar productos
- Necesidades diferenciadas
- Públicos efectivos diferentes

La segmentación permite que quien esté a cargo de un mismo tipo de servicios tenga más experiencia y se especialice en ese segmento para que pueda realizar su trabajo de mejor manera.

1.1.1.2 Tipos de mercados

El mercado inmobiliario es cíclico ya que es sensible a posibles cambios en la economía y a las variables que se relacionan directamente con la oferta y la demanda, lo cual puede dar como resultado una variación en los precios y puede llegar a limitar la capacidad adquisitiva del consumidor.

Existen tres tipos de mercados: el de compradores, vendedores y el balanceado, para cada uno se presentó características que diferencian uno de otro y las consecuencias.

Definir y reconocer este tipo de mercados es de gran utilidad para tomar la decisión de invertir en uno u otro mercado.

1.2 Funcionamiento del sector inmobiliario

Dentro del proceso productivo lo primero que se realiza es la actuación sobre el suelo, en primera instancia el suelo es rustico e inhabitable pero se trabaja para convertirlo en un suelo urbano, dotando de servicios básicos constituyéndose el primer elemento de la cadena de valor. La gestión de urbanización y que se considere como tal debe ser registrado; ya que se encuentra establecido el solar que es el terreno destinado

para la edificación se inicia la obra de la empresa constructora junto con el grupo de trabajo destinado a esa edificación, en este proceso además se requiere disponer de planos aprobados por un arquitecto de acuerdo a las especificaciones requeridas y al presupuesto disponible evitar inconvenientes por falta de recursos económicos.

Luego viene el proceso de comercialización, aquí se realiza dependiendo de la edificación, para ello si se trata de una edificación residencial se inicia la comercialización junto con la fase de edificación; pero, si se trata de edificaciones no residenciales su concentración es en el último trimestre.

Para que la comercialización sea efectiva también se debe seguir los siguientes pasos:

- Investigación: Se debe conocer el mercado para orientar a quien va ir dirigido.
- Branding y posicionamiento: Seleccionar estrategias de marketing.
- Publicidad de capacitación: La publicidad permite atraer a clientes potenciales.
- Planificación Comercial: Permite diseñar estrategias adecuadas.
- Ventas: Se realiza la gestión para contactarse con el cliente.
- Servicio postventa: se puede lograr una mejor satisfacción de los clientes.

Cuando ya se tenga finalizada la construcción y todas las licencias puede ser vendido o arrendado por la empresa constructora, tomando en cuenta que requiere la aplicación de un mantenimiento para la conservación del bien inmueble.

Según (Echavarren 2011, 27) el propietario del solar tiene la posibilidad de plantearse si se va a construir uno o varios inmuebles. Un promotor sigue los siguientes pasos:

- Análisis del subsuelo para determinar la tipología del mismo y conocer si existen elementos que pueden afectar posteriormente a la construcción.
- Efectuar un análisis de la oferta y demanda en el sector en donde se dispone el solar.

- Realizar un proyecto de arquitectura de acuerdo a los resultados de la demanda determinada en el análisis anterior. Para poder tener el proyecto final se requiere de la realización de varios bocetos posibles para poder seleccionar uno de ellos que sea el mejor.
- El proyecto requiere de la aprobación por la entidad competente y luego solicitar una licencia para la construcción para poder avanzar en la obra.
- Efectuar la construcción de la obra de acuerdo a las especificaciones previstas por los arquitectos.
- Una vez terminado el edificio se realiza el proceso de comercialización.
- Por último se realiza el mantenimiento del edificio.

1.3 Factores que inciden en la decisión de compra

De acuerdo a (Echavarren 2011, 103) los factores que tienen incidencia sobre la decisión de compra son:

- Ubicación
- Precios
- Expectativas de evolución de precios
- Calidad
- Confianza en situación económica general

En este aspecto, se puede cuantificar el mejor factor de la decisión de compra mediante el método cualitativo por puntos, para ello, se debe ubicar varios factores relevantes, a los cuales se les asigna un peso y la sumatoria de todos ello debe ser 1, la calificación debe ser de 1 a 10, para obtener la calificación ponderada se multiplica el peso asignado por la calificación, el número mayor de la calificación ponderada se considera como el factor de decisión de compra más importante. A continuación, se evidencia este método:

Tabla 9.
Cuantificación de la decisión de compra

	Ubicación			Precios		Expectativas		Calidad		Confianza Situación Económica	
Factor relevante	Peso	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación	Calificación
	asignado		ponderada		ponderada		ponderada		ponderada		ponderada
Crédito bancario	0,08	2	0,16	10	0,8	8	0,64	1	0,08	10	0,8
Facilidad de acceso	0,04	10	0,4	3	0,12	3	0,12	5	0,2	2	0,08
Infraestructura	0,12	3	0,36	5	0,6	5	0,6	2	0,24	4	0,48
Intereses bajos	0,12	5	0,6	10	1,2	6	0,72	3	0,36	10	1,2
Plusvalía	0,11	10	1,1	9	0,99	6	0,66	10	1,1	4	0,44
Precios accesibles	0,15	5	0,75	10	1,5	7	1,05	4	0,6	10	1,5
Red transporte	0,06	10	0,6	2	0,12	2	0,12	7	0,42	4	0,24
Seguridad	0,09	7	0,63	2	0,18	3	0,27	10	0,9	5	0,45
Sueldo	0,13	3	0,39	10	1,3	10	1,3	2	0,26	10	1,3
Tiempo de entrega	0,04	3	0,12	3	0,12	3	0,12	4	0,16	4	0,16
Tipo de Vivienda	0,06	6	0,36	3	0,18	2	0,12	10	0,6	4	0,24
Total	1		5,47		7,11		5,72		4,92		6,89

Elaborado por: Ana Flores (recopilación datos censo nacional).

La decisión para comprar una vivienda se ve reflejado en la ubicación, área urbana o rural de acuerdo a las necesidades o gustos de una persona, como también el precio permite definir el tamaño de la vivienda, las expectativas de evolución de precios ya que si se proyecta precios a futuro y se ve que subirán inmediatamente las personas se anticiparán a la compra o de lo contrario si se prevé que bajen tomarán la decisión de esperar.

Igualmente, otro factor es la calidad de construcción, aquí influye los materiales con los que fue construido, la estructura, el diseño, los acabados; la confianza en la situación

económica general se refiere a la estabilidad en ingresos que debe tener la persona o familia que va a adquirir una bien inmueble esto define la capacidad de pago. Para la decisión de compra, según el método cualitativo por puntos, el factor más relevante son los precios de la vivienda.

Un producto de calidad siempre atrae a los clientes, igualmente una casa que haya sido construida con materiales de calidad y que asegure la durabilidad del edificio dará más credibilidad a las personas.

1.4 Actores principales

Existen varias personas o empresas que se involucran en el sector inmobiliario estas son:

- Compradores y vendedores individuales de lotes y edificios.
- Instituciones financieras.
- Empresas Aseguradoras.
- Gobiernos Municipales, para autorización y pago de impuestos.
- Empresas consultoras y estudios de arquitectos.
- Grupos inversionistas.
- Proveedores de servicios de valuación y consejo.
- Gremios profesionales.
- Empresas consultoras y contratistas.

Dentro de un proyecto de construcción inicialmente actúa la promotora inmobiliaria que realiza la adquisición de suelos para realizar la construcción de las viviendas o edificaciones. El siguiente responsable es el constructor responsable de edificar la vivienda de acuerdo a las especificaciones de los arquitectos, además es el encargado de formar su propio grupo de trabajo que se encargará del proceso. Cuando ya se tenga listo la construcción la agencia inmobiliaria se podrá buscar clientes potenciales para promocionar y realizar la venta, aquí también se pone en práctica los canales de mercadotecnia.

Según (Sierra 2008, 53) uno de los principales agentes en la demanda del sector inmobiliario es el promotor y que se convierte como agente social. Dicho promotor colabora con instituciones y otros actores de mercado, orienta sus actuaciones para obtener beneficios y para ello él debe tener en cuenta lo siguiente:

- Marco legal en el que se inscriben las actuaciones
- Información del mercado inmobiliario
- Información sobre competidores
- Información sobre la demanda
- Información de actividades del resto de actores
- Análisis de costos
- Determinación de precios de venta

Es importante que el promotor tenga conocimientos de este tipo pues es el responsable de la utilización del suelo para su edificación y el responsable de responder al cliente acerca de los precios y sobre todo en el cumplimiento del proyecto con lo construido, a la vez la negociación debe tener claro las formas de pago.

Por otra parte, los constructores como actor principal es el encargado de la ejecución y control de los proyectos, estas personas deben tener conocimiento empírico y también profesional como por ejemplo un arquitecto o ingeniero civil que se encargue de planear, diseñar y construir la obra, además debe formar su propio equipo de trabajo de acuerdo a las necesidades y especificaciones de quien lo contrata.

Los consumidores son todas las personas que adquieren un bien inmueble a través de las constructoras, ellos buscan comprar un bien inmueble de acuerdo a las necesidades y características particulares, a la vez son los que intervienen como actores finales dentro de un proceso inmobiliario.

Para que el consumidor conozca el bien y se decida comprar actúa el gestor inmobiliario, es decir el vendedor que debe tener la capacidad y poder de

convencimiento e influir o persuadir sobre otras personas, para ello debe manejar una cartera de clientes.

Más allá de los constructores, promotores y consumidores dentro del mercado de vivienda existen dos actores principales considerados agentes importantes en estructurar la evolución de la vivienda estos son las entidades financieras y el sector público. (Seminari d'economia crítica Taifa 2009, 13)

- **Entidades financieras**

Con la caída de la economía en el siglo XX y XXI se buscó otras necesidades de inversión y por ello se acudió a la actividad de construcción y venta de viviendas convirtiéndose en un sector atractivo para el sector financiero además porque el capital que se requiere para una construcción es grande ya que es un bien que dura muchos años y con ahorros de las familias no pueden cubrir el monto de la construcción, es por eso que se requiere la solicitud de un crédito tanto para quien vaya a construir como la persona que compre.

- **Sector público**

Este sector también es importante porque es el responsable de regular el sector inmobiliario, define los requisitos de las viviendas y también está la política pública de suministro de viviendas, ayudas económicas, entre otros. Por otra parte este sector es clave ya que es el responsable de la regulación de tasas de interés, amortizaciones de crédito, es por eso que es necesario tomar en cuenta el papel del sector público.

La relación entre los actores constituye el mercado inmobiliario y que tienen la oportunidad de buscar financiación a través del estado para que puedan operar en este sector.

1.5 Características del sector

De acuerdo a (Soler 2009, 394) menciona que las características de los mercados inmobiliarios son:

- Mercados en donde se tiene a la competencia localizada.
- La oferta en el corto plazo es fija y que equilibrio está relacionado con los cambios de la demanda.
- El valor de los bienes son altos, lo que hace que se requiere financiamiento a través de los bancos.
- Es un atractivo para la inversión porque tienen vida larga económica.
- Existe un nicho de mercado creado por la demanda estratificada y los bienes heterogéneos.
- Transacciones confidenciales que generan mercados difusos y costes de información.
- Los participantes están desinformados esto produce que la información sea imperfecta.

1.5.1.1 Características de los inmuebles

Las características claves de los bienes inmuebles varían según la necesidad para (Fondo Monetario Internacional 2006) son las siguientes:

Cantidad de unidades, según tipos principales

Un bien inmueble residencial, viviendas individuales para una sola persona o familia, casa separada, semiseparada, adosada o un departamento.

- **Ubicación**

La dirección en donde se va a ubicar, el sector censal o distrito.

- **Finalidad**

El uso que se le va a dar al bien inmueble, si es para vivienda, para realizar comercio mayorista o minorista, fabricación, etc.

- **Tipo de construcción**

. Son todos los materiales utilizados para levantar el bien inmueble, estos pueden ser de hormigón, madera u otros materiales

- **Edad de la unidad**

El tiempo de vida útil del bien inmueble desde su construcción o de renovación.

- **Tamaño**

La superficie en donde se ubica o se va a ubicar el bien inmueble medible en metros cuadrados.

- **Número de habitaciones**

El número total de habitaciones, dormitorios, concina, baño, comedor, sala, estudio según el tipo de vivienda que se vaya a construir.

- **Servicios públicos y comunitarios**

Son todos los servicios básicos como servicio de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y otros de acuerdo a la comunidad en donde habitan.

- **Condición física**

Mantenimiento interior y exterior y los daños que se observen.

Fecha y valor de la última venta, valor corriente de mercado y avalúo fiscal.

- **Unidades desocupadas**

Muestra su el bien inmueble se encuentra desocupado o no.

- **Régimen de ocupación**

Si el bien inmueble está siendo ocupado por la persona dueña o si está como arrendamiento para el sector público o privado.

- **Información de alquiler**

El valor que se paga por concepto de arrendamiento de todo el bien o únicamente de una parte que se está utilizando.

Permisos de construcción, obras concluidas o indicadores de la actividad en curso.

1.5.2 Inversión en el sector

El mercado de la vivienda ha crecido, esto ha provocado un incremento en la actividad constructora, esto para el inversor representa un momento favorable para la inversión en inmuebles y venderlos, siempre y cuando los precios estén estables o en crecimiento. (Escudero 2005, 225)

La inversión en el sector se ha visto incrementa ya que las necesidades de una vivienda han crecido ya que las familias quieren independizarse y buscan una vivienda para vivir, esto para las empresas inmobiliarias es una oportunidad para crecer a nivel interno, buscar propuestas creativas y atractivas para ofertar a los clientes y que se decidan comprar y obtener beneficios.

La inversión inmobiliaria no solo está centrada en la vivienda ya que también se puede invertir en plazas de garaje asequible para el inversor pequeño y mediano, en locales comerciales según la ubicación varía el precio, oficinas para profesionales y suelos urbanizables. (Escudero 2005, 226)

El mercado inmobiliario es grande y maneja varios segmentos en función de la necesidad de las personas y el uso que se le va a dar el bien inmueble, dependiendo de esto el precio tendrá una variación.

1.5.2.1 Inversiones a largo plazo

Los principales instrumentos de financiamiento a largo plazo son los préstamos, bonos, acciones, arrendamientos financieros y valores convertibles, estos se diferencian en la fecha de vencimiento, los pagos que se tienen que realizar, el riesgo existente, el tratamiento con la tributación, el costo y el derecho que tiene de controlar las operaciones de las organizaciones. Las obligaciones en largo plazo son mayores a un año y se realizan mediante contratos que protejan a los acreedores, el riesgo se ve en las fluctuaciones de las tasas de interés. (Ketelhöhn 2004, 94)

El sector inmobiliario maneja grandes cantidades de dinero es por eso que requiere de una inversión para poder cubrir su valor total, los interesados buscan dinero a través de la solicitud de créditos a instituciones financieras, es por eso que ya se mencionó que uno de los actores principales dentro del sector inmobiliario son las entidades financieras.

1.5.2.2 Garantías para otorgar créditos

Según (Toala, Bacuylima y Zurita 2004) menciona:

Para otorgar créditos se debe realizar una evaluación al cliente, en el caso de que sea una persona jurídica o empresa se requiere lo siguiente:

- Solicitar información de la gestión administrativa de la empresa esto es: políticas, procesos, aspectos legales.
- Información de la gestión productiva: capacidad productiva, políticas de reinversión, estado físico de las instalaciones.
- Se requiere determinar la capacidad de pago, para ello se debe contar con información cuantitativa y cualitativa de análisis de créditos anteriores más la aplicación de técnicas financieras.
- Conocer la información de los estados financieros para conocer el manejo de las cuentas contables.

- Conocer la liquidez que tiene la empresa a través del cálculo de los indicadores financieros, de igual manera el nivel de endeudamiento, el apalancamiento, el nivel de rentabilidad existente, el índice de actividad.
- De igual forma conocer la información consolidada del comportamiento crediticio de la persona que solicita un crédito para conocer el nivel de cumplimiento que tiene.
- Conocer cuál es el motivo para solicitar el crédito, es decir a que será destinado el monto solicitado, puede ser para la inversión o consumo.
- Conocer y determinar cuáles son las fuentes de pago.
- Saber cuál es la experiencia crediticia de la empresa que solicita el crédito, el riesgo y el comportamiento de los pagos.
- Conocer factores externos como el comportamiento del mercado de la empresa que solicita el crédito, se analiza todas las variables que pueden afectar a la empresa directa o indirectamente que pueden perjudicar.
- Determinar cuáles van a ser las garantías de respaldo que aseguren el cumplimiento de la obligación contraída, estos pueden ser a través de bienes inmuebles o activos, así como también avales y fianzas. Las garantías de inmuebles deben ser del 140% del riesgo.

Una vez que las instituciones financieras verifiquen documentos y realicen dicho procedimiento deben tomar la decisión de otorgar el crédito o no e informar a la persona para cumplir todo el proceso.

1.6 La comunicación en el sector inmobiliario

Según (Echavarren 2011, 104), uno de los segmentos importantes dentro del sector inmobiliario es la promoción y venta de las construcciones. Las vías principales de comunicación son:

Seminarios públicos y privados

Esta es una vía fácil de comunicación ya que permite compartir ideas, mensajes y experiencias entre los interesados además se benefician las empresas inmobiliarias ya que facilitan la emisión del mensaje e informar de los productos que disponen o de los proyectos actuales, además es una oportunidad para incentivar a la compra brindándoles algunos beneficios como facilidades de pago.

Existen foros para las empresas constructoras que exponen sus temas y son interrogados por medios de comunicación y exponen sus comentarios y también los foros privados mediante la invitación solo a personas competentes para que exista homogeneidad en el público.

- **Declaraciones en los medios de comunicación**

Los medios de comunicación son los encargados de transmitir información relacionada al sector inmobiliario, las noticias y los acontecimientos que se están dando, así como las estadísticas de la evolución; los periodistas son los encargados de recolectar información de varias fuentes ya sean datos secundarios o primarios a través de declaraciones y realizar un solo informe para publicarlo y transmitirlo al público.

- **Informes periódicos de asesores**

Los asesores periódicamente realizan informes en los que comunican la el estado de la construcción, avances realizados, gastos, materiales, características entre otros temas importantes.

- **Notas de prensa**

Muchos de los informes que publican las empresas son recopilados por la prensa para publicar en este medio e informar a toda la ciudadanía, esta vía de comunicación permite llegar a todo el público, dependiendo de la cobertura de la prensa si es a nivel nacional o local.

- **Blogs**

Debido a la tecnología y al uso del internet facilita a los expertos en inmobiliarios crear sus propios blogs en donde publican información relevante al medio, permiten que el público pueda realizar comentarios o preguntas de interés para que sean respondidas. Sin embargo, existe un factor negativo ante este ya que en ocasiones las opiniones no son compartidas y es allí donde surgen conflictos y un descontrol en cada uno de los comentarios de los usuarios más, sin opinar con argumentaciones que enriquezcan.

Capítulo tercero

1 Análisis del sector

1.1 Alcance

El sector inmobiliario es uno de los sectores que aporta a la economía del país y es considerado como un mercado dinámico y proactivo debido al crecimiento que ha tenido por la necesidad de construcción.

El análisis de este sector en el presente estudio se enfoca a nivel local en la provincia de Pichincha, cantón Quito, sector norte, con el propósito de conocer con exactitud la situación actual de las empresas constructoras de viviendas de dicho sector.

En cuanto a la actividad económica desarrollada en el sector de la construcción se puede decir que influye directamente en el mercado laboral del país, siendo la cuarta actividad más importante dentro de la economía ecuatoriana (ver grafico)



Las crisis económicas, la inestabilidad política entre otras variables afectan al sector así como los auges económicos la activan, por lo que se podría definir como un sector volátil ya que se encuentra relacionada a los cambios en el ciclo económico y a variables políticas.

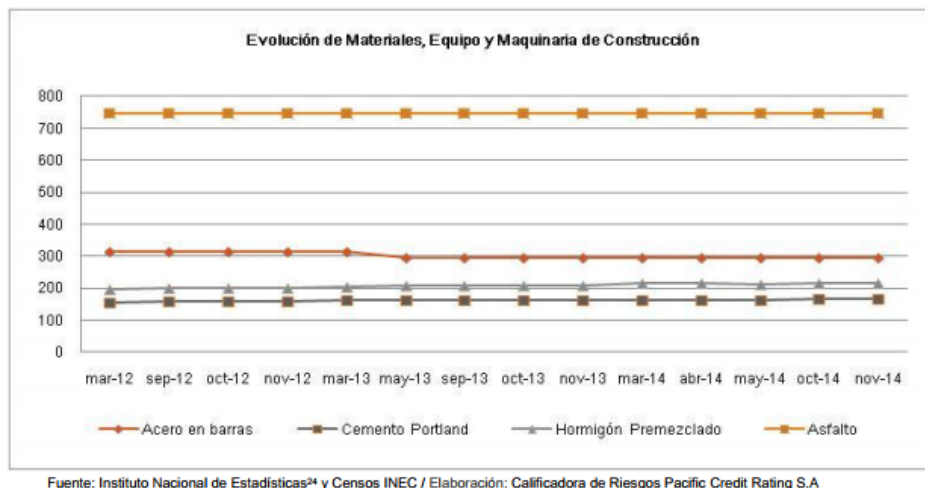
Para el año 2014, el sector de la construcción represento un 9.78% del monto total del PIB, el cual disminuyo en comparación con el año 2013 donde represento un

10.46%, este sector se encuentra en segundo lugar solo por debajo de petróleo y minas, por lo que contribuye de manera importante a la economía, según datos del Banco Central del Ecuador. Respecto a la inversión en vivienda como sector social, este se ha incrementado de 0.35% del PIB en el año 2007 a 0.92% en el año 2014, según lo que indica el presupuesto del gobierno central.

Respecto a los precios de los materiales de construcción, se evidencia el siguiente comportamiento:

Los precios del acero en barras decrece a partir de mayo del 2013

El cemento, el hormigón premezclado y el asfalto se han mantenido estables desde el primer trimestre del año 2012. A continuación se muestra la evolución de precios de estos materiales



En cuanto a los costos de una vivienda de aproximadamente 120 m² se pueden tomar en cuenta los siguientes:

Actividades realizadas	Costos
Obras preliminares	3,513
Excavación	1,275
Desagues	679
Estructuras en general	19,800
Contrapiso	886
Paredes	6,445
Instalaciones sanitarias	1,798
Instalaciones electricas	1,897
Cubierta	4,469
Enlucidos	3,963
Recubrimientos	6,175
Cielo Raso	1,258
Acabados	8,414
Costo Total de construcción	60,572

Fuente: Recopilación Datos Cámara De Construcción

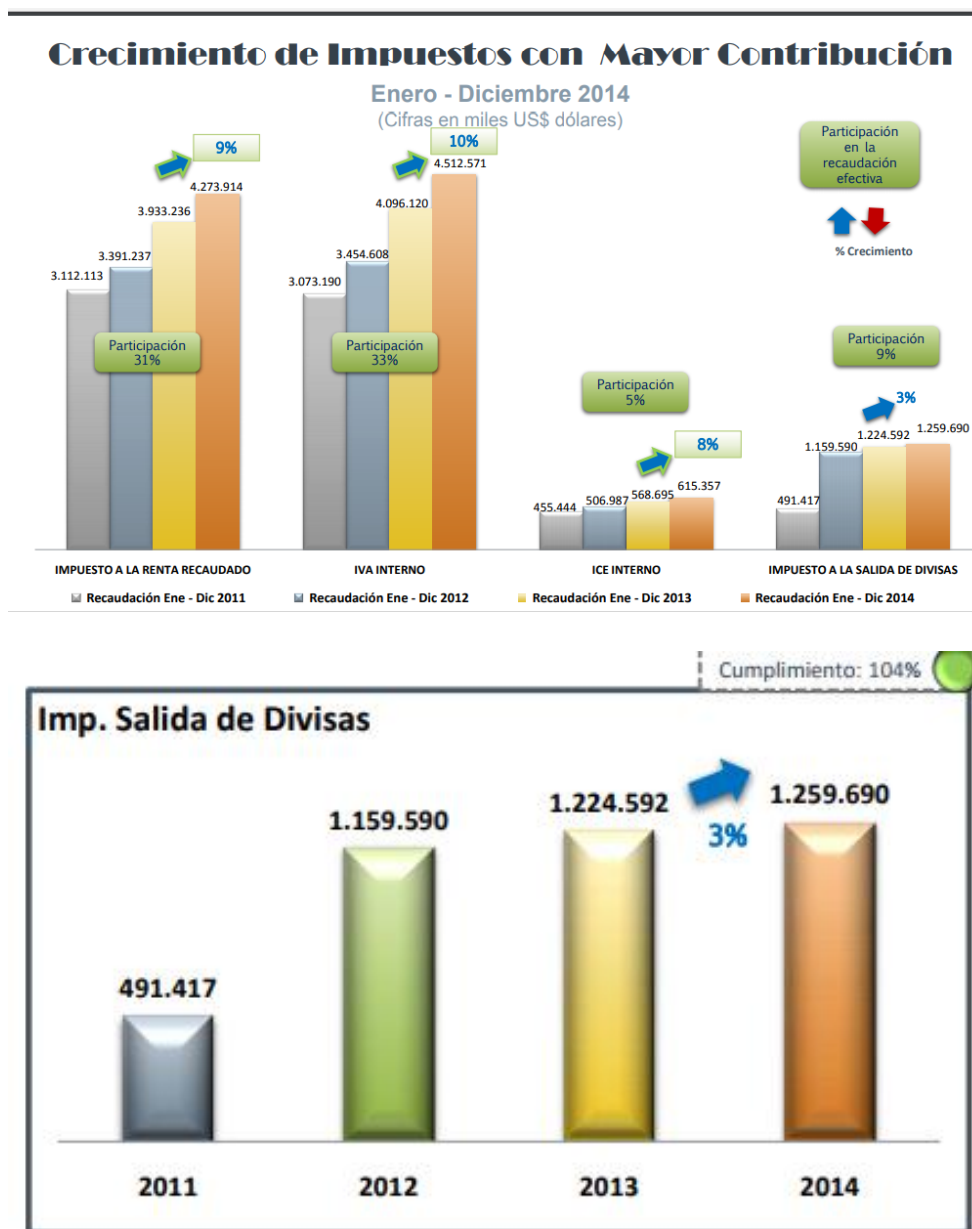
Elaborado por: Ana Flores

Cabe notar que existen estudios previos al análisis de un proyecto inmobiliario que también deben considerarse como un costo asociado al proyecto. En algunos casos estos análisis son asumidos por la constructora y trasladados al consumidor final en el precio, el valor fluctúa de acuerdo a las condiciones de cada proyecto, por ese motivo no se encuentra expuesto en la recopilación de datos expuesta anteriormente.

Respecto de las tasas de interés, el Biess que es la principal institución encargada del 80% de colocación de préstamos hipotecarios, menciona en su página web que la tasa de interés fluctúa de acuerdo con el plazo, tomando como referencia la tasa activa efectiva referencial del segmento de vivienda publicada en el Banco Central del Ecuador, considerando los plazos máximos de pago, a diciembre del 2014 la tasa activa referencial es 10.73. La tasa se reajustará cada 180 días, cabe mencionar que el afiliado puede comprometer hasta el 40% de sus ingresos netos, una vez deducidas las deudas reportadas por el Buró de Crédito y de la central de riesgos.

Los impuestos se han mantenido relativamente estables en cuanto a los porcentajes aplicados al sector inmobiliario y de construcción durante este periodo de tiempo (2009-2014), sin embargo, lo que se pudo observar hay un crecimiento de impuestos con

mayor contribución, lo que indica una mayor recaudación por parte del Servicio de Rentas internas, más aún en el impuesto de salida de divisas (ISD) como se puede observar en los gráficos a continuación:



Fuente: Comportamiento de impuestos SRI, versión web, diciembre 2014

El periodo que se toma en cuenta para el análisis es desde el año 2009 hasta el año 2014, periodo en el que se considera necesario y confiable para poder recolectar información y emitir un criterio reflejado en el comportamiento histórico.

La información consta de fuentes primarias a través de la aplicación de una encuesta, así como de fuentes secundarias a través de la recopilación de datos estadísticos y publicaciones.

1.2 Análisis e interpretación de resultados

1.2.1 Encuesta aplicada a las constructoras del norte de Quito

1.2.1.1 Nivel socioeconómico

Tabla 10.

Pregunta 1

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Alto	20	24%
Medio	65	76%
Bajo	0	0%
Total General	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

La población encuestada, en su mayoría tiene un nivel socioeconómico medio, lo que representa el 76% y un 24% que equivale a 20 personas poseen un nivel socioeconómico alto. Esto refleja que al pertenecer a una empresa ya sea como dueño, socio o empleado han alcanzado el mando de la empresa y por lo tanto su nivel de ingreso se ha visto mejorado.

1.2.1.2 Pregunta 1

¿Cuántos años tiene la empresa?

Tabla 11.

Pregunta 1

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 1 años	15	18%

De 2 a 5 años	21	25%
De 6 a 10 años	27	32%
De 11 a 20 años	12	14%
Más de 20 años	10	12%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

Referente a la pregunta 1, la tabla muestra que la mayoría de constructoras del norte, oscilan desde 0 a 10 años al servicio de la sociedad, aproximadamente el 74% de las empresas constructoras, de un total de 85, a los cuales se puede considerar como una oferta de constructoras relativamente jóvenes. De la misma manera, cerca del 14% de 11 a 20 años, pero en un porcentaje menor, existen con más de 20 años de servicio. Lo que demuestra que, en el norte de Quito, el número de empresas se ha ido incrementando en los últimos años, es por eso que en su mayoría son relativamente jóvenes y han surgido como consecuencia de la estabilidad económica pos dolarización, sin embargo hay que recalcar que les falta experiencia en el mercado, y la competitividad es aún mayor con los que llevan más tiempo en mercado, lo que no significa que sean eficaces en ofertar vivienda.

1.2.1.3 Pregunta 2

¿Cuántas viviendas se construye aproximadamente en un año?

Tabla 12.
Pregunta 2

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 50 viviendas	30	35%
51 a 100 viviendas	17	20%
101 a 200 viviendas	20	24%
Más de 200 viviendas	18	21%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

En la tabla de la pregunta 2, indica que la mayoría de las constructoras edifican de 1 a 200 viviendas en un año, siendo el 79% de las constructoras del sector norte de Quito. Otro aspecto que se puede observar que pocas constructoras edifican más de 200 viviendas al año. Por lo tanto un promedio aproximado de 100 casas se construyen en el norte de Quito, pero todo depende de la demanda existente en el mercado y del desarrollo de la población en el sector. Lo que implica que si aumenta la población, podría aumentar la demanda de adquirir una vivienda, por ende se podría aumentar la oferta, es decir la implementación de nuevos proyectos de viviendas. Con los datos del número de oferta de vivienda de las 85 empresas, puede ayudar a conocer la proyección de la oferta de viviendas, tanto para la población como para el total de empresas constructoras.

1.2.1.4 Pregunta 3

¿Qué tipo de viviendas son más construidas?

Tabla 13.

Pregunta 3

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Casas	30	35%
Departamentos	40	47%
Otras	15	18%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

Lo que muestra la tabla, referente a la pregunta 3, es que sin duda alguna lo que más se construyen son departamentos, es decir un 47%, el 35% construye casas y el 18% otros tipos de vivienda. Lo que demuestra que por ser un sector desarrollado y comercial, se construyen edificios departamentales, ya que la mayoría de las personas que buscan una vivienda en el norte de la ciudad por ser más prácticos, cómodos, seguros y otros por tener familias cortas. Mientras que las casas se construyen más allá de la zona urbe del sector norte, sin dejar de lado la comodidad y seguridad que ofrece,

pero es más demandado por familias algo más grandes. Los proyectos que se ofertan en casas son más tipo urbanizaciones. Por otro lado, aproximadamente un 20% de las constructoras se dedican a realizar proyectos exclusivamente para el área empresarial, es decir oficinas. Conocer este dato es importante para las empresas constructoras ya que en base a las preferencias de la demanda tienen que realizar la planificación para la construcción de proyectos.

1.2.1.5 Pregunta 4

¿Cuál es el tiempo que usualmente se tarda en promedio la ejecución de un proyecto?

Tabla 14.
Pregunta 4

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 2 años	30	35%
3 a 4 años	40	47%
5 años o más	15	18%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

Según datos obtenidos de la encuesta aplicados a constructoras del norte, la tabla muestra que pocas constructoras tardan más de cinco años en ejecutar un proyecto, aproximadamente un 20%. Lo que indica que la mayoría de proyectos se ejecutan entre 3 y 4 años, que llega al 47%. Demostrando que la constructoras del norte, se encuentran en capacidad de ejecutar proyecto en menor tiempo, pero con la debida aplicación de las norma de construcción. Sin embargo, la ejecución eficaz de un proyecto y en menor tiempo, dependerá de factores como: inversión para el desarrollo de proyectos, conseguir permisos de construcción uso de suelo sin trabas, disponibilidad de los materiales de construcción necesarios, y de la misma forma mano de trabajo de calidad para el desarrollo de construcción de viviendas.

1.2.1.6 Pregunta 5

¿Cuál es el precio de una unidad de vivienda que más se construye y se oferta?

Tabla 15.

. Pregunta 5

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
10.000 – 50.000 USD	20	24%
51.000 – 70.000 USD	36	42%
71.000 – 100.000 USD	14	16%
100.000 – 120.000 USD	9	11%
120.000 – 140.000 USD	5	6%
140.000 – 150.000 USD	1	1%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

En base a los resultados de la encuesta, como se indica en la tabla, las unidades de vivienda que más se oferta y construye, cuesta entre 51.000 y 100.000 dólares, que implica más del 50% que el resto. En cambio el 17% de las viviendas, cuestan entre 100.000 y 150.000 dólares. Sin embargo, más del 20% construyen vivienda de hasta 50.000 dólares. Con esto demuestra, que el valor de la vivienda depende de la ubicación, del tipo de material, el tiempo de construcción. Por lo tanto si alguien desea una vivienda en la zona urbe del norte de Quito, deberá pagar un precio más alto que el resto, los precios de hasta 50.000 son construcciones de viviendas aledañas a la urbe, es decir que una vez más depende de la plusvalía de sector. Y para adquirir dichas vivienda, es necesario un estatus económico medio-alto. En suma, el 82% de las viviendas construidas tienen precios que llegan hasta los USD 100.000, ya que en el sector norte los precios son muy asequibles, pues en la mayoría de los casos no están dentro de la zona urbe de Quito, ya que los nuevos proyectos permiten aplicar la zona habitable, lugar donde las personas tienen más preferencia de compra por la tranquilidad que buscan y a pesar de pertenecer a un estatus económico medio alto siempre buscan economizar.

1.2.1.7 Pregunta 6

¿Cuál es la forma de financiamiento que utiliza la empresa para cubrir el valor de la inversión?

Tabla 16.
Pregunta 6

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Aportaciones del cliente	20	24%
Créditos bancarios	45	53%
Fondos propios	20	24%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

Como se puede observar en la tabla de la pregunta 6, indica que más del 50% de las constructoras dependen en mayor número de créditos bancarios, seguido de financiamiento propio o a su vez inversiones entre socios de una constructora. Pero en un mínimo porcentaje, depende de aportaciones de los clientes. Demostrando que al depender de financiamiento bancario, ayuda a que los proyectos de construcción de vivienda se vuelvan una realidad, también hay que tener en cuenta, que por cambios en leyes, afecten directamente en reducción de otorgamiento crediticio o que las constructoras no puedan acceder a dichos créditos por el alto porcentaje de interés. Lo que implicaría la reducción de oferta de viviendas frente a una demanda alta. En lo referente a la aportaciones del cliente, conlleva un proceso en el que depende de la capacidad de recursos económicos con los que cuenta, ya que muchos de los compradores no disponen en ese momento de la cantidad completa de dinero para adquirir una vivienda.

1.2.1.8 Pregunta 7

¿La empresa ofrece crédito directo?

Tabla 17.
Pregunta 7

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Sí	37	44%
No	48	56%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

Según los datos de la tabla de la pregunta 7, la mayoría de las constructoras del norte de Quito, dieron a conocer que no ofrecen créditos directamente, decir más del 50%, pero más 40% confirmó que sí ofrecen créditos directamente a los compradores. Esto implica que las empresas constructoras, tienen cierta desconfianza en ofrecer créditos directamente, ya sea por ya que desde hace varios años el gobierno a través del BIESS, ha estado ofreciendo ayuda para adquirir una vivienda hasta el 100% del avalúo. Por lo tanto las constructoras prefieren seguir y aceptar este proceso, con el cual le da más seguridad de que los compradores cumplan con los pagos, que puede ser hasta en su totalidad. Debido a ello, las constructoras se mantienen con liquidez para ofertar más proyectos.

1.2.1.9 Pregunta 8

En caso de ofrecer crédito directo, ¿Cuál es el plazo?

Tabla 18.
Pregunta 8

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
5 a 10 años	22	26%
11 a 15 años	37	44%
15 años en adelante	26	31%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

En lo referente al plazo que dan a los compradores para adquirir una vivienda, la mayoría de las constructoras afirmaron que el plazo para crédito directo podría ser de 5 a 15 años, cerca del 60% de las constructoras. Este se debe a que las constructoras buscan recuperar lo más pronto la inversión realizada pero muchas veces con tasas de interés muy elevado o piden demasiada documentación para que los clientes puedan acceder a un crédito directo. Mientras más que del 30%, respondieron que ofrecería créditos desde los 15 años en adelante, lo que implicaría que las constructoras, prefieren recuperar su inversión de forma paulatina con intereses cómodos o de acuerdo a lo establecido en la ley. Por lo tanto vende más viviendas y obtiene mayor rentabilidad de forma paulatina.

1.2.1.10 Pregunta 9

¿Las viviendas que oferta la inmobiliaria cuentan con todos los permisos legales?

Tabla 19.

Pregunta 9

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	82	96%
No	3	4%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

Como se observa en la tabla obre la pregunta 9, de acuerdo a los permisos legales, más del 80%, confirmó que las viviendas construidas en el norte de Quito, son totalmente legales y cumplen con todos los requintos exigidos por la ley, en este caso por el Municipio del DMQ. Aunque existe un número inferior de constructoras que no cuentan con permisos legales o están en proceso de trámite, aproximadamente un 4%.

Hay que recalcar que no beneficia a las constructoras, ya que se podría clausurar, otorgándoles pérdidas y perderían credibilidad. Aún más a los compradores, ya que en caso de querer vender o transferir a otro dueño, las entidades reguladoras no lo permitirían, y bajaría su precio. Adicionalmente un tema importante es la multa que imponen las empresas reguladoras para construcción de viviendas.

1.2.1.11 Pregunta 10

¿Cuál es la forma en que se da a conocer dentro del sector inmobiliario?

Tabla 20.

Pregunta 10

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Internet	37	44%
Medios Impresos	22	26%
Publicidad móvil	8	9%
Radio	5	6%
Televisión	3	4%
Vallas, volantes	10	12%
Total general	85	100%

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ana Flores

De acuerdo a la tabla de la pregunta 10, se conoce que aproximadamente el 80% de las constructoras utilizan medios como internet, medios impresos, vallas y volantes.

Lo que demuestra, que a través del internet se puede promocionar de un manera más rápida los proyectos, al contar con un sitio web, en la que tiene galería de foto de la mismas, información del precio, los materiales con los que está construido, facilitando información precisa a los futuros compradores, además de ser una inversión no tan costosa, como publicitar por medio televisivo.

Lo medios impresos, resultan ser atractivo para publicar proyecto de vivienda, específicamente en el comercio. Otro medio utilizado son vallas publicitarias, pero llegan ser más cotosos que el internet y medios impresos, se utilizan más por constructoras con mayor target del norte de Quito.

Por otro lado, la publicidad móvil, paneas empieza a ser utilizada por la constructoras, es decir utilizan cerca del 4% de las constructoras, sin duda alguna en los

próximos años, éste medio será más utilizado que los demás, a la par son el internet. Incluso la publicidad móvil llega a ser mayor que los medios de radio.

1.2.2 Análisis Estadístico de Viviendas en el Norte de Quito

1.2.2.1 Total Viviendas

Tabla 21. **Total Viviendas**

Total Viviendas

ADMINISTRACIONES Y DELEGACIONES ZONALES	Total Viviendas	Porcentaje
EUGENIO ESPEJO	151160	47.10%
LA DELICIA	113766	35.45%
CALDERÓN	56020	17,45%
Total	320946	100%
Censo 2010	Total	Porcentaje
Departamentos	227.872	71%
Casas	60.980	19%
Oficinas	32.095	10%

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010; INEC

Elaboración: Ana Flores

Según los datos proporcionados por Censo de Población y Vivienda 2010, como se muestra en el los gráficos, indica que existen un total de 320.946 viviendas en el norte de Quito, repartidas entre departamentos, casas y oficinas. Es decir que más del 70% son departamentos, 19% casas y 10% oficinas.

Además las viviendas distribuidas por Administraciones zonales del sector norte, entre ellas se encuentran la administración zonal Eugenio Espejo, La Delicia y Calderón, por lo tanto aproximadamente el 47%, más del 30% y 17% respectivamente, entre casas, departamentos y oficinas en todo el sector norte de Quito.

1.2.2.2 Precio Promedio m2 (Alto, medio y bajo)

Tabla 22.

Precio Vivienda por m2

Años	Alto	Medio	Bajo	Precio Promedio Total m2
2009	830	721	629	727
2010	914	896	794	868
2011	917	875	837	876
2012	993	897	854	915
2013	1288	928	887	1034
2014	1360	937	883	1060
2015	1510	993	945	1149

Fuente: CAMICON, 2014.

Elaborado por: Ana Flores

En lo referente al precio, la tabla indica que el precio en el año 2009 es de 727,00 por cada metro cuadrado, mientras que para el año 2012 se incrementó a 915,00, lo que equivale a un incremento del 25% y para el año 2015 el precio incrementó en un 26% con respecto al año 2012, ya que para los precios por m2, depende de la plusvalía del sector. En todos los años se ha visto un incremento en el precio, lo que demuestra que el sector norte se ha ido desarrollando, de la misma manera el crecimiento de la población en el norte de Quito.

1.2.2.3 Precio Promedio m2 Vs. IPC e IPCO

Tabla 23.

Precio Promedio m2 Vs. IPC e IPCO

AÑO BASE 2009=100

Años	Precio promedio m2	IPC	IPCO
2009	727	122,94	208,57

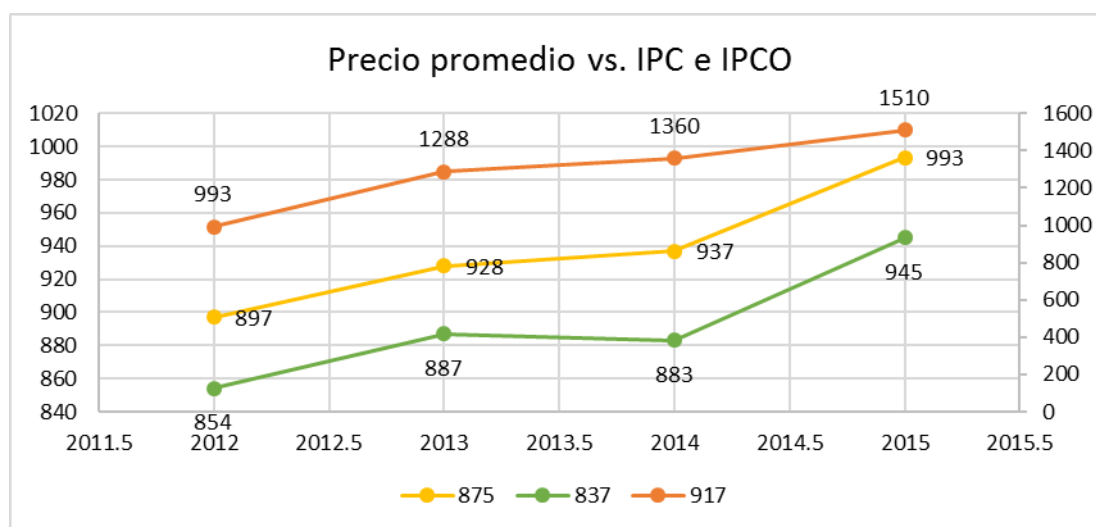
2010	868	103,56	104,16
2011	876	108,18	193,24
2012	915	113,71	113,53
2013	1034	108,23	104,11
2014	1060	120,99	113,73
2015	1149	150,79	147,52

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2014

Elaborado por: Ana Flores

Gráfico 1.

Precio promedio m2 Vs. IPC e IPCO



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2014

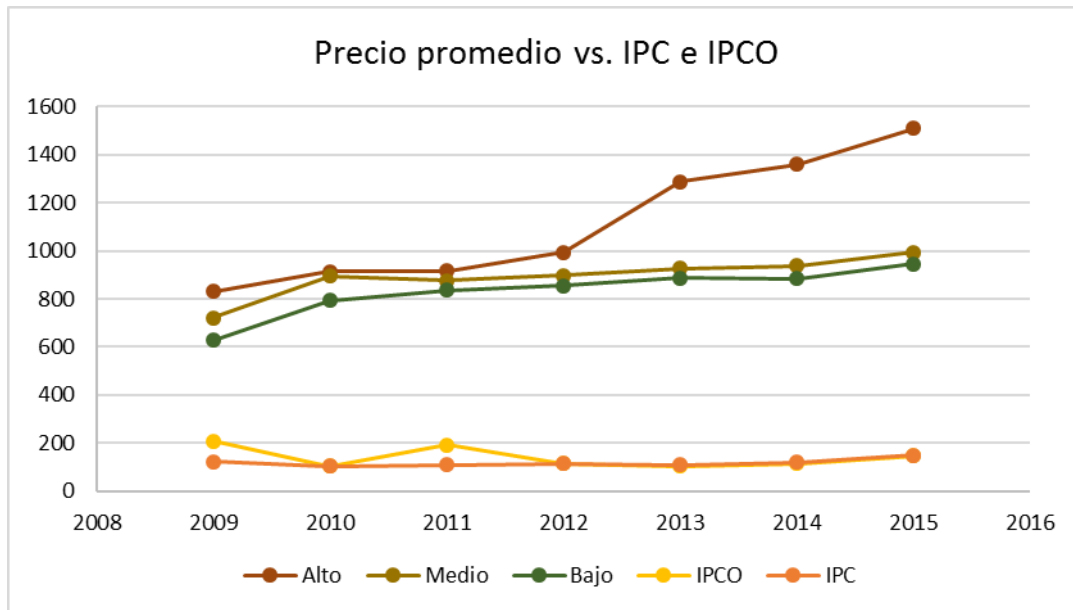
Elaborado por: Ana Flores

En la tabla y el gráfico, se puede observar que a partir del 2009 hasta el 2015, el precio promedio de vivienda por m2 ha ido incrementado. Mientras que el índice de precios al consumidor y el índice de precios de la construcción han mantenido una inestabilidad en los años 2009 al 2012.

Otro aspecto que se puede mencionar es que IPCO se incrementó más en el 2011 con 193,24 usd., de igual forma ocurre con el precio promedio y el IPC, pero en el 2014 no ocurre así con el IPCO comparado con el año 2012, mientras que el precio promedio por m2 en el año 2014 y el IPC se incrementa. Para el año 2015 el IPC y el IPCO han incrementado en 150,79 y 147,52 respectivamente. Lo que implica que varios factores

afectan para que el precio, IPC e IPCO se incrementen o reduzcan, como por ejemplo aumento en costo de materiales, políticas o reformas gubernamentales, crisis económica, etc.

Gráfico 2.

Precio m2 por estrato Vs. IPC e IPCO

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2014

Elaborado por: Ana Flores

En el gráfico se observa que el precio establecido por metro cuadrado del estrato alto se ha incrementado considerablemente desde el año 2013, el estrato medio y bajo han mantenido un leve incremento en la misma proporción. El índice de precios del consumidor y el índice de precios de la construcción mantienen una estabilidad a partir del año 2012 al 2015. Las dos variables consideradas mantienen valores inferiores al valor del precio del metro cuadrado clasificado por estrato, el principal factor de la subida del valor del metro cuadrado es el costo del terreno.

1.2.2.4 Precio Promedio m2 V. Salario Básico Unificado

Tabla 24.

Precio Promedio m2 Vs. Salario Básico Nominal/Real

Año Base 2009=100

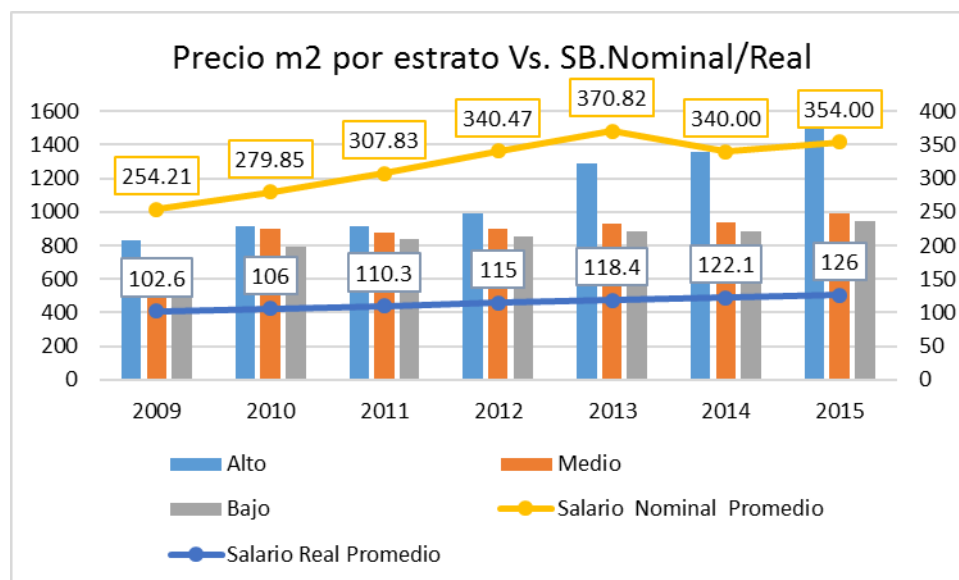
Años	Precio m2			Salario Nominal Promedio	Salario Real Promedio
	Alto	Medio	Bajo		
2009	830	721	629	254,21	102,6
2010	914	896	794	279,85	106
2011	917	875	837	307,83	110,3
2012	993	897	854	340,47	115
2013	1288	928	887	370,82	118,4
2014	1360	937	883	340,00	122,1
2015	1510	993	945	354,00	126,00

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2014; Ministerio de Relaciones Laborales, 2014

Elaborado por: Ana Flores

Gráfico 3.

Precio promedio m2 Vs. SB. Nominal/Real



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2014; Ministerio de Relaciones Laborales, 2014

Elaborado por: Ana Flores

De acuerdo a los datos de la tabla y gráfico, respecto al precio de m2 por estrato y el Salario Nominal con año base 2009=100, se nota un incremento.

Aunque al pasar los años el salario básico unificado se incrementa, no supera el precio por m2 de los tres estratos e inclusive en el año 2015, el precio del m2 del estrato alto es superior al salario nominal promedio. Lo que muestra que para pagar el precio de una vivienda en el norte de Quito, se necesita más que un salario básico, es decir que en el 2011 se necesita aproximadamente tres salarios básicos para adquirir una vivienda del estrato alto, de igual forma en el 2014 se necesita cuatro salarios básicos del mismo estrato o para el estrato bajo 2 salarios y medio.

1.2.2.5 Precio Promedio m2 Vs. Costos de construcción

Tabla 25.
Rubros de Costos de Construcción

	Proceso
(+)	Terreno
(+)	Costos Indirectos
	Planificación
	Honorarios ejecutores
	Tasas, impuestos y legales
	Costos Financieros
	Imprevistos
(=)	Subtotal Costos Indirectos
(+)	Costos Directos
	Materiales
	Mano de Obra
	Equipos
(=)	Subtotal Costos Directos
(=)	Total Costo (Indirecto+Directo)

Fuente: Bienes Raíces Clave, 2011

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 26.

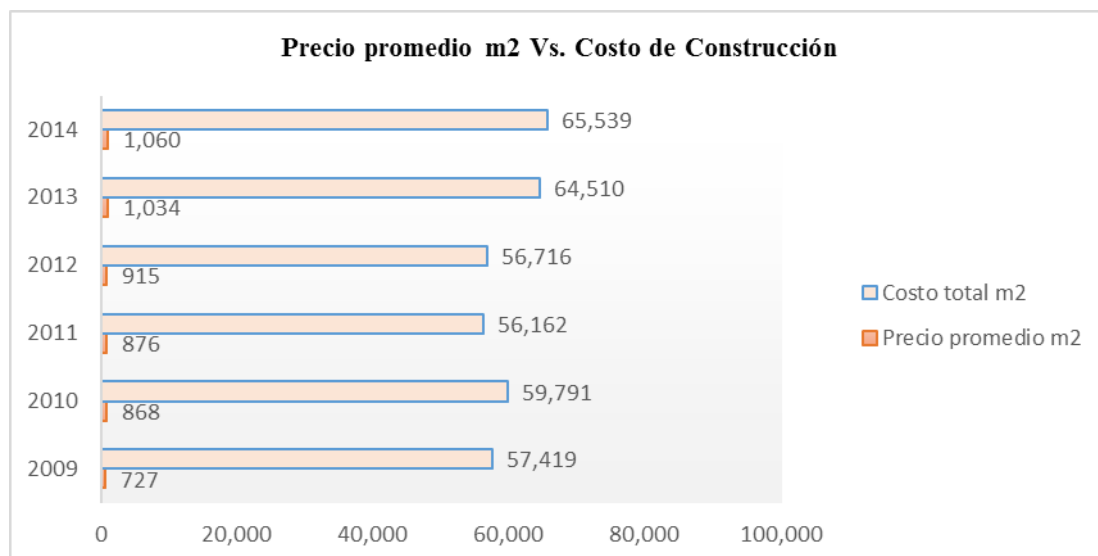
Precio Promedio m2 Vs. Costo de Construcción

Años	Precio promedio m2	N° m2	Costo total m2
2009	727	79	57.419
2010	868	69	59.791
2011	876	64	56.162
2012	915	62	56.716
2013	1.034	62	64.510
2014	1.060	62	65.539

Fuente: CAMICON, 2014.

Elaborado por: Ana Flores

Gráfico 4.

Precio promedio m2 Vs. Costo de Construcción

Fuente: CAMICON, 2014.

Elaborado por: Ana Flores

Lo que muestra el gráfico en referencia al precio promedio por m2 y el costo total de construcción, es que mientras el precio por metro cuadrado va incrementando, el costo total es inestable, esto se debe al número de metros construidos por cada unidad de

vivienda, pues en el año 2009 por cada construcción se tiene en promedio 79m² y para el año 2014 se tiene 62m² a un costo de 1.060 que equivale a 65.539.

1.2.2.6 Fuentes de financiamiento

El financiamiento de la construcción de viviendas quienes adquieren lo hacen a través de créditos a instituciones financieras privadas. De acuerdo a la Superintendencia de Bancos, la institución que más créditos de vivienda ha otorgado en el año 2015, es el Banco Pichincha, con las siguientes condiciones:

- 70% del valor del avalúo, si la vivienda es nueva o usada
- 80% si el cliente que solicita el crédito pertenece a la calificación AAA del buró de créditos.

El Banco Pichincha en el año 2015 ha otorgado 291 créditos registrados en las agencias Norte, que suman un valor de USD 19.289.347,54 lo que equivale a que en promedio una persona ha solicitado USD 66.218,15, valor que puede ser pagado hasta 20 años (Superintendencia de Bancos 2015).

Existen otras instituciones financieras que también registran créditos otorgados como: Banco Bolivariano, Banco General Rumiñahui, Banco de Guayaquil, Banco Guayaquil, Banco Internacional, Banco del Pacifico, Produbanco, Banco Solidario, Mutualista Pichincha, entre otros que en total suman un valor de USD 47.667.343,50 y las operaciones registradas son 673 (Superintendencia de Bancos 2015). En relación a la información recopilada se determinó que una persona se financia en la compra de una vivienda a través de créditos con instituciones financieras con el 70% y con aportación propia el 20%.

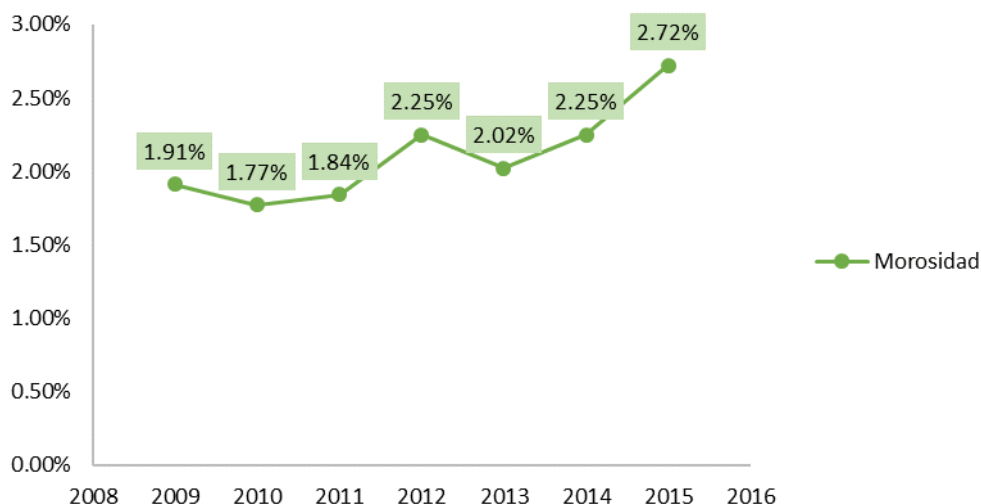
Por otra parte, las empresas constructoras también se financian a través de créditos con Banco Privados y Mutualistas, un porcentaje menor al 50% y el restante con la aportación del capital de los socios. En el caso de ser empresas que trabajan bajo la modalidad de fideicomiso, el financiamiento está compuesto por la aportación del promotor, el crédito a la entidad financiera y un monto de las ventas requeridas.

Según la (Superintendencia de Bancos 2015), se registra 245 operaciones del sector norte con una suma de USD 18.498.590,85 destinados a la construcción de proyectos inmobiliarios.

1.2.2.7 Índice de morosidad

Gráfico 5.

Índice de morosidad



Fuente: Superintendencia de Bancos, 2015

Elaborado por: Ana Flores

El gráfico muestra una tendencia creciente del índice de morosidad de la cartera de vivienda, ya que en el año 2009 se registró un 1,91%, en el año 2012 se llegó al 2,25%, mientras que para el año 2015 se registró 2,72%. Esto refleja que del total de los créditos que han otorgado los bancos privados, las sociedades financieras, las mutualistas y banca privada para el sector de construcción de vivienda existe morosidad. Tomando como referencia los datos de la Superintendencia de Bancos, el valor de los créditos concedidos es de USD 18.498.590,85 y al tener un índice de morosidad de 2,72% existe en mora USD 503.161,67.

1.2.2.8 Cartera de créditos hipotecarios

El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social llegó a la histórica cifra de 3000 millones de dólares en saldo de cartera de préstamos hipotecarios. Desde julio del

2008 han sido destinados a más de 93000 concesiones crediticias. El promedio diario del Biess en la entrega de créditos durante el año 2013 se ubicó en 3,8 millones de dólares, mientras que el valor de la cartera de créditos hipotecarios que se han otorgado durante el año 2015 es de USD 1.919 millones.

Del total de créditos hipotecarios que se han otorgado el principal actor es el BIESS con el 66%, mientras que las instituciones privadas tienen una participación del 24% (Orozco, El Comercio 2015).

1.3 Análisis de oferta

Para el análisis de la oferta en el mercado de construcción de viviendas, se considera el reconocimiento de la oferta que han tenido los proyectos de viviendas, el número de constructoras que ofertan lo mismos, el estilo, el precio y las facilidades que brindan las empresas para adquirir una vivienda. El precio promedio del m2 llegó a un promedio de USD\$ 1.516, valor que ha crecido a una tasa promedio del 9% desde el año 2008.

Las constructoras ofertan sus viviendas y entregan información a los clientes mediante los agentes inmobiliarios, portales web inmobiliarios, empresas de marketing especializada en viviendas, revista inmobiliaria. Entre ellos tenemos al portal web de Plusvalía, revista EKOS, revista clave, etc.

Tabla 27.
Oferta

Status del Proyecto	Proyectos con Unidades Disponibles						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
En Marcha	542	725	632	483	511	418	415
Nuevos (creados por año)	344	308	194	224	298	281	273
Proyectos con unidades disponibles	644	820	698	707	809	699	688

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

1.3.1.1 Determinantes de la Oferta

Para la determinación de la oferta se considera lo siguiente:

- Precio: costo materia prima, mano de obra, sueldos, dividendos de la organización, costo de permisos de construcción, impuesto. .
- Tecnología: maquinaria moderna para construcción
- Plusvalía de viviendas (Aplicar Norma Ecuatoriana de la Construcción)
- Condiciones meteorológicas: desastre natural. (Petroff 2002)

1.3.1.2 Estimación de la Oferta

Para la estimación de la oferta se considera lo siguiente:

- Localización de la oferta: sector de ubicación del proyecto, disponibilidad de mano de obra, disponibilidad de medios de transporte, disponibilidad de servicios básicos, fortalezas y debilidades. (Petroff 2002)

1.3.1.3 Oferta Actual

Dentro del sector norte de la ciudad existen varias empresas de construcción pero específicamente los dedicados en ofertar viviendas son un total de 85 inmobiliarias. El sector construcción mantiene tasas de crecimiento moderadas, como resultado de un crecimiento estable tanto de la demanda como del mercado inmobiliario.

En la ciudad de Quito específicamente en el sector norte de la ciudad, existen alrededor de 85 empresas constructoras. (Acosta 2014)

A continuación se detalla un número estimado de empresas constructoras de vivienda en el sector norte de la ciudad de Quito:

Tabla 28.

Constructoras del Norte de Quito

Listado de empresas constructoras de vivienda en el norte de Quito
Arqs Sevilla
Arroyo y arroyo constructora
Cecom S.A
Cervantes ingenieros asociados
Constructora castillo cadena
Consultora iberandina acp
Constructora alfono meza
Constructora inmovelca
Constructora monpadan
Delcastillo inmobiliaria
Dinania valor inmobiliario
Gblanco arquitectos
Gradys de villalba
Guevarra & robles g&r constructores cía. Ltda.
Inmomafeda
Inmopanorama s.a
Inmosucre
Inprocons cía. Ltda.
La propiedades
María del carmen cuesta de cresco
Menees constructores
Metro asesores
Multihabitat S.A
Nevamar
Novocasa
Omg-diseño y construcción
Paulina irigoyen
Pazal constructora
Pedro Paéz
Peñafiel constructores
Plus construcciones
Pmj arquitectos
Promopinto
Roccosul
Urbasol
Uribe & schwarzopf
Vasonez arquitectos constructores
Vmc constructora
Ymc constructora

Fuente: Consulta propia

Elaborado por: Ana Flores

Las inmobiliarias indicadas anteriormente, ofrecen viviendas de todo tipo y estilo; entre departamentos de hasta tres dormitorios y casas de hasta dos plantas con proyecciones a un tercer piso; de estilo americano, y rustico.

Los proyectos que oferta la mayoría de las empresas inmobiliarias son conjuntos residenciales, con área verdes, parqueaderos, pero obviamente los precios varían dependiendo del área de la vivienda, el diseño de interiores, es decir los materiales que se utilizan en la construcción de la misma. Según datos tomados del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, existen alrededor de 185 proyectos de vivienda en el norte de Quito, de los cuales existen 131 proyectos de departamentos y 35 proyectos de casas.

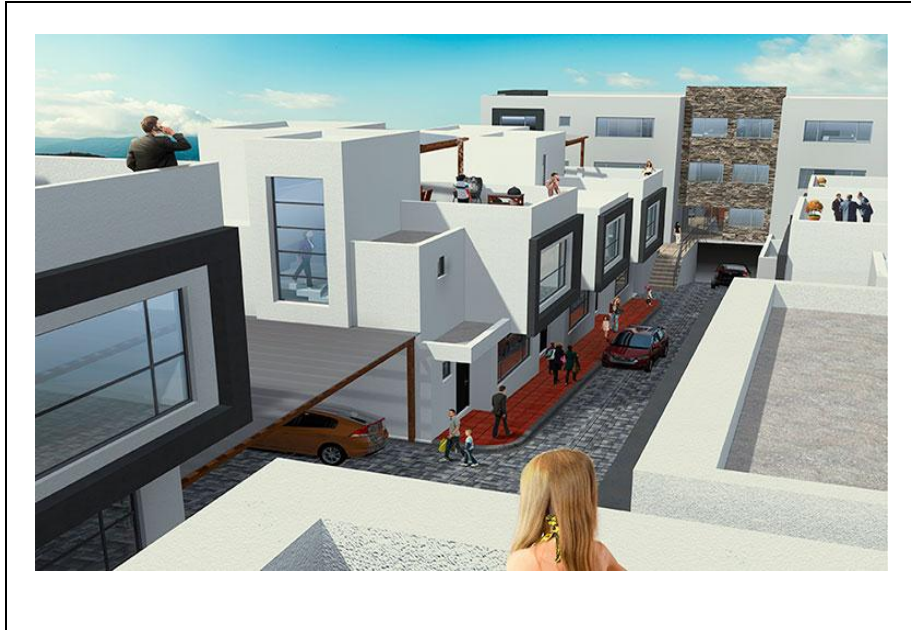
Gráfico 6.

Modelo Departamento



Fuente y Elaboración: (INMOVELCA 2014)

Gráfico 7.
Conjunto Residencial



Fuente y Elaboración: (CECOM 2014)

1.3.2 Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se considera los datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos y de la Cámara de la Industria de la Construcción, la oferta se proyectará para cinco años, con base a las unidades disponibles de proyecto de vivienda de años anteriores, para lo cual se utilizará el método de mínimos cuadrados.

Fórmula:

$$a = \frac{\sum y}{n} \qquad b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

Donde:

Y = variable independiente

a = coeficiente de regresión

b = coeficiente de regresión

x = valores aleatorios

n = número de periodos

Tabla 29.

Mínimos Cuadrados Oferta

Periodo (n)	Años	Datos históricos	valores aleatorios		
		Y	X	X^2	x.y
1	2007	644	-3	9	-1.932
2	2008	820	-2	4	-1.640
3	2009	698	-1	1	-698
4	2010	707	0	0	0
5	2011	809	1	1	809
6	2012	699	2	4	1.398
7	2013	698	3	9	2.094
	TOTAL	5.075		28	31

Elaborado por: Ana Flores

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

$$a = \frac{5.075}{7} \quad b = \frac{31}{28}$$

$$a = 725 \quad b = 1$$

Por lo tanto la oferta será proyectada para 5 años, y se presenta de la siguiente manera:

Tabla 30.

Oferta Proyectada

x	Años	Oferta Proyectada
8	2014	733

Elaborado por: Ana Flores

En la tabla de la oferta proyectada, muestra que a diferencia de los años 2012 y 2013, la oferta en el 2014 ha ido aumentando. Sin embargo la oferta proyectada para el 2014 no supera la oferta histórica del año 2011. Lo que denota que factores como el incremento en el precio de los materiales de construcción o decremento en la inversión para crear nuevo proyectos de vivienda.

1.4 Análisis de la demanda

Para el análisis de la demanda del sector de construcción de viviendas, se conoce que la demanda potencial llega a aproximadamente 21.581 unidades para compra al contado y a crédito, al considerar los cambios en la cuota de entrada de la misma, el tamaño de la demanda potencial podría incrementare debido a factores como la facilidades de acceso por medio de disminución del monto de cuota de entrada, reducción en tasas de interés, y el incremento del interés por adquirí una vivienda por parte del cliente al tener alternativas, que otorgan lo banco pero sobre todo el BIESS que representa el 70% de la cartera hipotecaria, del cual puede beneficiarse la clase media-baja. Aunque existen los bancos que también otorgan préstamo, pero lo intereses es superior a los del Estado. Y según la asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE), las 23 instituciones financieras otorgan créditos para viviendas. Por lo tanto el BIESS y el Banco del Pacifico ofrecen prestamos con tasas de interés bajas.

De acuerdo a lo datos obtenidos del INEC, las empresas constructoras de viviendas del sector norte de la ciudad de Quito muestra el número total de proyectos vendidos y detenido, para el motivo de estudio se tomará en cuenta los proyectos vendidos

Tabla 31.

Demanda

	Proyectos 100% Vendidos y Detenidos						
Proyectos 100% vendidos (Inventario Acumulado)	129	226	509	718	1044	1287	1577
Proyectos Detenidos	13	37	33	9	22	34	36

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

1.4.1.1 Determinantes de la Demanda

La determinación de la demanda se considera lo siguiente:

- Precio (precio de la vivienda aumenta, la cantidad demandada disminuye)
- Ingreso económico de compradores
- Preferencias: ubicación, diseño de construcción, acceso cercano a varios lugares, seguridad y disponibilidad de todos los servicios básicos. (las preferencias aumentan, la demanda aumenta y si las preferencias disminuyen la demanda disminuye) (Petroff 2002)

1.4.1.2 Estimación de la Demanda

Para la estimación de la demanda se considera lo siguiente:

- Encuesta de extensión de compra: utilizado para conocer la opinión de posibles compradores y conocer su conducta futura respecto a precios, gustos y preferencias del modelo de vivienda.
- Series de tiempo: proyectos de vivienda vendidos (utiliza datos de consumo pasado para estimar el consumo futuro). (Petroff 2002)

1.4.1.3 Demanda Actual

Los factores relevantes en función de la demanda actual son la necesidad que tienen la personas por adquirir un bien inmueble. Las personas buscan una casa o un departamento, dependiendo de la situación económica, del número del núcleo familiar.

La mayoría de personas buscan comodidad para sus familias, privacidad, lugares seguros y tranquilos, que posean todos los servicios, unos buscan precios asequibles con facilidades de pago, bajos intereses para la obtención de la misma, mientras que otros se basan netamente en la plusvalía del sector, calidad de los materiales de acabados, áreas verdes, parqueaderos exclusivos, es decir la comodidad en un ambiente tranquilo con fácil acceso, de acuerdo a la situación económica, buscan las maneras de adquirir la vivienda, para ello muchas entidades financieras otorgan créditos pero sin lugar a duda

la personas piden préstamos al BIESS, ya que es una entidad que financia préstamos con intereses bajos respecto a la banca privada.

Por la reciente población se ha incrementado la demanda de adquirir una casa propia, por el crecimiento poblacional de la ciudad por personas que vienen de otras ciudades del país. Además la demanda de compra de casa por parte de los migrantes, que fueron a otros países como por ejemplo EEUU y parte de Europa para buscar nuevas oportunidades y mejorar su situación económica, quienes ven la necesidad de adquirir vivienda propia para la comodidad de sus familias y porque la mayoría de ellos, en un futuro regresaran al país.

Con base a lo anterior se muestra una tabla de número de préstamos otorgados por parte del BIESS, ya que es una mejor alternativa para que la personas de la media-baja debido a la baja tasa de interés. Es decir que la demanda en préstamo para viviendas ha ido incrementando anualmente, por facilidades que ofrece sobre todo el Estado.

1.4.2 Proyección de la demanda

La demanda de vivienda en Quito es diversa y se adapta a todos los niveles de ingresos, dependiendo del tipo y sector donde se ubiquen. Para la proyección de la demanda se considera lo datos obtenidos del INEC y de la Cámara de la Industria de Construcción, la demanda se lo proyectara para cinco años, con base a la unidades vendidas de proyecto de vivienda de año anteriores, para lo cual se utilizará el método de mínimos cuadrados, es decir el mismo procedimiento al igual que la oferta para las proyecciones.

Tabla 32.

Mínimos Cuadrados Demanda

Años	Datos históricos	Valores aleatorios	X^2	$x.y$
	y	x		
2007	129	-3	9	-387
2008	226	-2	4	-452
2009	509	-1	1	-509
2010	718	0	0	0

2011	1.044	1	1	1.044
2012	1.287	2	4	2.574
2013	1.577	3	9	4.731
TOTAL	5.490		28	7.001

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 33.
Demanda Proyectada

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
2014	2.785

Elaborado por: Ana Flores

En la tabla de la demanda proyectada y en comparación con la demanda de datos históricos, se puede observar que cada año la oferta se va incrementando y eso se denota desde demanda histórica. Aunque en la demanda proyectada para el 2014 se observa de igual manera un aumento en la demanda pero se debe considerar aspectos como el incremento en el precio de las viviendas, el impuesto actual a la plusvalía e inclusive cambios climáticos. Lo que afectaría a la demanda de las personas por comprar una vivienda.

1.5 Análisis Situacional Externo e Interno del Sector de la Construcción

1.5.1 Análisis Externo

Mediante el análisis externo se muestra las posibilidades que se presenta en el sector de la construcción para obtener oportunidades y conocer las amenazas posibles.

1.5.1.1 Factor Económico

En el sector de la construcción, los principales factores que influyen son:

- **Producto Interno Bruto:** Para el sector de la construcción a partir del año 2009 hasta el 2014 se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 34.

PIB Construcción

PIB Construcción		
Años	Miles de dólares	Tasa Variación Anual
2009	5.927.782	2,8
2010	6.501.177	3,4
2011	8.106.494	17,6
2012	9.378.602	12,2
2013	10.096.021	8,3
2014	11.229.192	7,3

Fuente: Banco Central del Ecuador

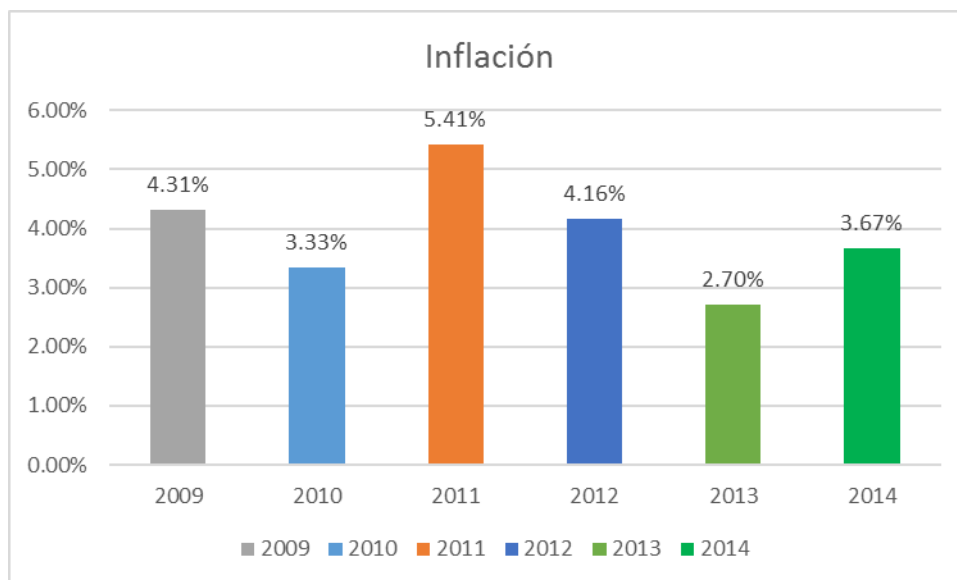
El PIB, para éste sector denota que anualmente mantiene estabilidad en la alza, en cambio en la tasa de variación existe la mayor tasa entre los años 2011 y 2012, la construcción contribuye con el 0,65% al crecimiento de la variación anual.

Aportando con un 10% al PIB, según cifras al 2012, convirtiéndose en la cuarta industria que mayores ingresos generados. Es decir, que en el año 2012 el PIB de la construcción creció en 5.9%, implicando que desde el 2009 al 2014 se ha incrementado. El 2014 llegó a aportar 13,4% al PIB por encima del sector petrolero y minas.

Oportunidad: crecimiento del sector de la construcción, ya que anualmente es una de los principales sectores que genera millones de dólares, aportando al crecimiento del PIB.

- **Inflación:** Es medida a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana, mediante la canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores. . (Banco Central del Ecuador 2014)

Gráfico 8

Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

La inflación a partir del 2009 al 2014, ha mantenido una inestabilidad, ya que mientras en el 2010 disminuye a 3,35%, en el 2011 se incrementa a 5,41%, es decir, aumenta en más del 2%, de la misma manera sucede entre el 2013 y 2014.

Amenaza: Al presentarse inestabilidad en la inflación denota incertidumbre por lo cual demanda más capacidad de compra, generando fluctuación en la designación de recursos económicos.

- **Tasas de Interés:** Se utiliza los datos de la tasa de interés pasiva y activa, para encontrar en base a ello, si existe una oportunidad o amenaza.

Tabla 35.

Tasas de Interés

Años	Activa	Pasiva
2009	9,19%	5,24%
2010	8,68%	4,28%
2011	8,34%	4,53%
2012	8,17%	4,53%
2013	8,17%	4,53%
2014	7.86 %	5.08 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

La tasa activa, porcentaje que otorgan las instituciones financieras. Por lo tanto se muestra que las tasas en el 2012-2013 se mantienen constantes, pero la mayor tasa activa se observa en el 2009 y una de la menor tasa muestra en el 2014 (7,86%). Mientras que la tasa pasiva es el porcentaje que ofertan las instituciones financieras para invertir dinero, del mismo modo, las tasas pasivas se mantienen estables en el 2011-2012 y 2013 con 4,53%. Sin embargo la tasa pasiva tiene mayor incremento en el 2009, y también en el año 2014 con 5,08%.

Oportunidad: A través del otorgamiento de créditos de las instituciones financieras podría incrementarse la implementación de nuevos proyectos de vivienda, abarcando a varios segmentos.

1.5.1.2 Factor Político

El ámbito político se considera significativo ya que de acuerdo a la forma en cómo se gobierna es el comportamiento de las organizaciones y personas. Aunque el gobierno ha venido contribuyendo con algunas gestiones en beneficio de sector de la construcción y transformando la matriz productiva, no ha sido suficiente, ya que las nuevas reformas han beneficiado mayormente a sectores públicos y en mucho casos han puesto ciertos impedimentos a quienes desean invertir, es decir, a inversiones extranjeras privadas, subiendo aranceles, los cuales disminuyen la capacidad de inversión en el país.

Oportunidad: Existe un proceso de mejoramiento en la matriz productiva

Amenaza: Inestabilidad en la gestión pública en cuenta a las normativas dictadas y aranceles en el sector de la construcción.

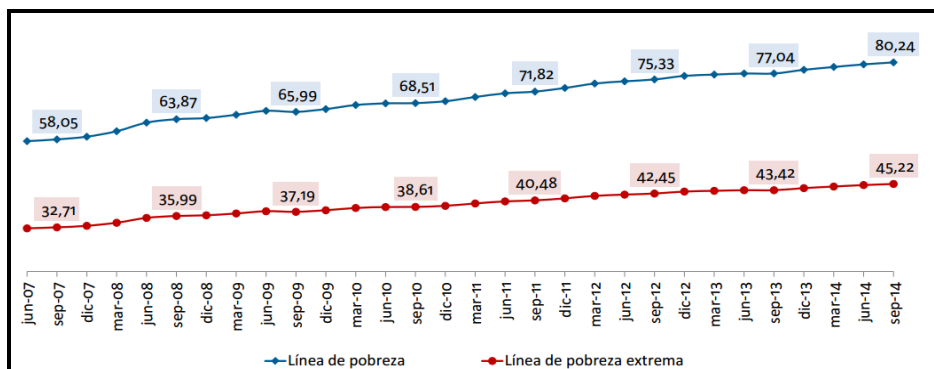
1.5.1.3 Factor Social

El factor social se relaciona con la pobreza y el desempleo, implicando una oportunidad o amenaza para el sector de la construcción.

- **Pobreza:** Relacionada con las necesidades básicas insatisfechas y los ingresos inferiores, por lo cual no alcanza la canasta básica.

Gráfico 9.

Evolución de las líneas de pobreza y pobreza extrema



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo

Según el nivel de ingresos, las personas pobres perciben ingresos inferiores a USD 80,24 estos valores han ido manteniendo un incremento a partir del año 2009.

Amenaza: Al tener bajos ingresos imposibilita a las personas a adquirir un bien, que este caso una vivienda.

- **Desempleo:** El nivel de desempleo está conformado por la población económicamente Inactiva.

Tabla 36.

Tasa de desempleo

Años	Tasa desempleo
2009	3,00%
2010	5,50%
2011	5,10%
2012	4,60%
2013	4,86%
2014	3,90%

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

Según la tasa de desempleo a partir del 2009 ha sufrido un incremento hasta el año 2011, llegando a reducir hasta el 3,90% en el 2014, registrando inestabilidad.

Amenaza: La inestabilidad de la tasa de desempleo significa que no todas las personas puedan adquirir un bien, al no contar con un empleo remunerado

1.5.1.4 Tecnológico

En nuestro país, en lo referente a la tecnología se muestra escasa. Dentro de éste contexto tecnología facilita las actividades operativas de una empresa como en el sector de la construcción, simplificando los procesos de producción de un bien. En lo referente a lo quipo y maquinarias empleada en la construcción se pueden encontrar una gama de material y maquinarias pero los precios de lo mismos se han incrementado a partir del año 2012 al 2014 hasta para importar resulta algo complicado por el alza de precios de los mismos.

Oportunidad: Disponibilidad de tecnología como materiales y maquinarias representa una oportunidad para aumentar nuevos productos, en este caso nuevo proyecto de vivienda

Amenazas: Aunque existe disponibilidad de tecnología, los costos de materia prima y demás se han ido incrementando.

1.5.1.5 Inversión en construcción

De acuerdo al Ministerio de Finanzas el presupuesto general del Estado en el año 2015 fue de 36.317 millones de dólares, sin embargo debido a la caída del petróleo se realizaron dos recortes durante el año de 1.420 millones y 800 millones, quedando un presupuesto de 34.097 millones de dólares (La Hora 2015).

Según la (Secretaría del Presupuesto 2014), menciona que dentro de la proforma presupuestaria se contempla USD 3.666,02 millones de dólares para inversión en

construcción a través del financiamiento a contrataciones públicas, locales, regionales o nacionales, así como para la construcción de proyectos o infraestructura para instituciones.

1.5.2 Análisis Interno

Mediante el análisis interno se muestra las posibilidades que se presenta en el sector de la construcción para conocer las fortalezas y amenazas posibles.

1.5.2.1 Clientes

Los clientes son las personas que necesitan adquirir un bien o servicio ofertados por las empresas. En el sector de la construcción desde el año 2007 al 2013, sumados existen alrededor de 5.075 proyectos disponibles y en el 2014 se ofertan 734. De los cuales la suma total de la demanda es de 5490 proyectos, es decir que existe una demanda insatisfecha de 415 unidades que se requieren para satisfacer las necesidades de las personas que buscan comprar una vivienda. Según proyecciones de la demanda en el 2014 se estima 2785 unidades. Es decir, que existe un crecimiento significativo de la población. Del mismo modo, los clientes buscan una manera de financiar para ello el gobierno ha tratado de apoyar al segmento medio-bajo, mediante préstamos del BIESS para adquirir el bien, aunque la mayoría de los clientes tienen desconocimiento de los proyectos disponibles o de las formas más idónea de adquisición de una vivienda.

Fortalezas:

- Crecimiento de proyectos habitacionales debido a la demanda del mercado
- Participación del gobierno en programas sociales para construcción de viviendas para personas de clase media-baja.
- Participación positiva en el mercado debido al desarrollo de la población

Debilidades:

- Falta de información actualizada de los proyectos de vivienda
- Baja participación de empresa constructora de vivienda para ayudas sociales

1.5.2.2 Proveedores

Son los inversionistas en proyectos de vivienda, las empresas que proporcionan la materia prima y mano de obra que intervienen en el proceso de construcción de viviendas. Por la demanda anteriormente mencionada, la inversión realizada se puede recuperar, implicando que los inversionistas tengan la seguridad de que recuperarán el dinero invertido en proyectos de vivienda, a pesar de la existencia mínima de crisis.

Otro aspecto que se genera es el tiempo de demora de construir una vivienda a pesar de tener lo material adecuados y mano de obra, que en la mayoría de casos se incumple por retrasos de los mismos trabajadores.

Fortalezas:

- Seguridad en la inversión tanto para las empresas constructoras de vivienda y el cliente.
- Flujo de inversión permanente pese a la crisis

Debilidades:

- Falta de un plan de apoyo para atraer a nuevos inversionistas
- Falta de capacitación de la mano de obra para cumplimiento y entrega a tiempo de los proyectos habitacionales.

1.5.2.3 Competencia

En el sector norte se conoce el número total de 85 empresas constructoras de vivienda, pero en la ciudad de Quito las empresas de construcción son 1481, de las cuales 603 son específicamente para viviendas, es decir, que entre el centro y el sur de

la ciudad hay 518 constructoras de vivienda, implicando que la competencia son las empresas del centro y sur.

Sin embargo la mayoría de las personas que desean adquirir una vivienda prefieren vivir en el norte de la ciudad, debido a ello las empresas constructora del norte ofertan vivienda para dicho sector, además en el norte se centra la principal actividad de negocio, a la vez que brindan mayor plusvalía por la ubicación pero los precios de adquisición fluctúan desde USD 70.000 hasta aproximadamente USD 140.000 frente a constructoras del sur. Otro de los casos es la existencia de empresas fantasmas que al ofrecer una vivienda a costos demasiado bajos, las personas caen en esas redes, perjudicando a empresas legalmente establecidas, al perder la confianza

Fortalezas:

- Mayor plusvalía en la demanda por la ubicación de la mayoría de proyectos de vivienda ofertados en el norte

Debilidades:

- Existencia de empresas fantasmas que dañan al sector y por ende la confianza del cliente potencial
- Precios de vivienda ofertada son más costosos que los del sur.

1.5.3 FODA

La matriz FODA consiste en evaluar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la situación actual de una organización. (Enciclopedia Virtual 2014)

Para la aplicación de la matriz FODA, dentro del ámbito del sector de constructoras de viviendas del norte de Quito, se abarcará factores internos y externos de la misma; tanto del norte y demás sectores de la ciudad de Quito. Por lo tanto ayudará a tener una idea más clara de la situación de las empresas de construcción de vivienda y su participación en el mercado.

A continuación se presenta la FODA de empresas constructoras de viviendas del norte de ciudad de Quito.

Fortalezas:

- Crecimiento de proyectos habitacionales debido a la demanda del mercado
- Participación del gobierno en programas sociales para construcción de viviendas para personas de clase media-baja.
- Participación positiva en el mercado debido al desarrollo de la población
- Seguridad en la inversión tanto para las empresas constructoras de vivienda y el cliente.
- Flujo de inversión permanente pese a la crisis
- Mayor plusvalía en la demanda por la ubicación de la mayoría de proyectos de vivienda ofertados en el norte

Debilidades:

- Falta de información actualizada de los proyectos de vivienda
- Baja participación de empresa constructora de vivienda para ayudas sociales
- Falta de un plan de apoyo para atraer a nuevos inversionistas
- Falta de capacitación de la mano de obra para cumplimiento y entrega a tiempo de los proyectos habitacionales
- Existencia de empresas fantasmas que dañan al sector y por ende la confianza del cliente potencial
- Precios de vivienda ofertada son más costosos que los del sur

Oportunidades:

- Crecimiento del sector de la construcción, ya que aporta significativamente al crecimiento del PIB.
- Implementación de nuevos proyectos de vivienda, abarcando a varios segmentos.

- Existe un proceso de mejoramiento en la matriz productiva
- Disponibilidad de tecnología como materiales y maquinarias representa una oportunidad para aumentar nuevos productos

Amenazas:

- Inestabilidad en la inflación denota incertidumbre en demanda de capacidad de compra
- Inestabilidad en la gestión pública en normativas- y aranceles en el sector de la construcción.
- Imposibilidad de segmento de la población baja en adquirir una vivienda
- Inestabilidad de la tasa de desempleo significa que no todas las personas puedan adquirir un bien, al no contar con un empleo remunerado
- Costos de materia prima y demás se han ido incrementando

En conclusión se puede resumir que la matriz FODA del sector de construcción de viviendas, establece que a pesar de poseer una buena participación en el mercado es necesario establecer planes de contingencia a futuro por posible recesión de la economía, sin dejar de lado programas para atraer inversiones, ya sea a nivel nacional o internacional.

A demás es necesario la participación en ferias de vivienda para ofrecer de manera puntual y oportuna los proyectos de vivienda, ofreciendo varias alternativas para la adquisición de la misma y atraer más a los diferentes nichos de mercado.

Capítulo cuarto

1 Propuesta

1.1 Justificación de la Propuesta

El análisis socioeconómico del sector de la construcción de viviendas en el norte de Quito, considerando los aspectos sociales y económicos, responde a la necesidad de dar a conocer la realidad e incidencia que tiene el sector de la construcción.

El sector de construcción de viviendas debe cumplir con parámetros, para lo cual debe aplicar la NEC (Normas Ecuatorianas de Construcción), para mejorar la calidad de cada edificación y proteger la vida de las personas. Según datos obtenidos de NEC, los principales aspectos son la carga sísmica y diseño sísmico resistente, rehabilitación sísmica de estructuras, estructura de hormigón y armado, geotecnia y cimentaciones, viviendas de hasta dos pisos con luces de hasta 5m, estructura de acero, madera y vidrio. (NEC 2008)

Para la oferta de precios de viviendas por parte de las constructoras, se basan en el lugar en el que está ubicada, es decir la plusvalía del sector, el tamaño de la vivienda y los materiales con los cuales están construidos y muchas veces de acuerdo a las especificaciones de los futuros dueños.

Actualmente, el sector de la construcción de viviendas y por lo tanto la venta de los mismos se han ido expandiendo por factores como acceso a los créditos hipotecarios de BIESS, otras instituciones bancarias, para personas de clase media-alta y la ayuda a personas de clase media-baja que reciben el bono de desarrollo humano mediante el MIDUVI.

Para la compra de una casa o departamento depende del poder de adquisición de las personas, es decir la incidencia para comprar una vivienda se verá reflejada con base al nivel social y económico. Por lo tanto el poder de compra de bienes dependen exclusivamente del recurso económico que posea y de las ofertas de inmobiliarias

aliadas con entidades bancarias públicas y privadas, los cuales pueden diferir con una entrada mínima y el reto financiada por la mismas.

Por ejemplo las entidades bancarias privadas ofrecen tasas de interés que van desde el 9% anual a 15 años plazo. Mientras que en el BIESS puede financiar hasta el 100% del avalúo, con una tasa de interés menor que lo de la banca privada y pueden ser hasta 25 años plazo. Es decir las instituciones bancarias privadas pueden financiar entre el 65 y 80% del valor de la vivienda, para ello depende del ingreso mensual del cliente potencial, lo cual representa la garantía del pago de la deuda.

Aunque el sector de construcción de viviendas ha tenido sus altas y bajas en el mercado por varios factores como por ejemplo el alza de precios en los principales materiales. Lo que ha significado el incremento en el valor de venta de las viviendas, es decir depende de la condiciones de mercado para subir o bajar los precios de las viviendas.

En este sentido la fluctuación de precios afectaría a los clientes potenciales, pero por las facilidades de financiamiento que otorga sobre todo el BIESS y otras entidades financieras privadas se puede acceder al crédito de vivienda y tener su propia vivienda. Por lo cual es necesario establecer proyectos de viviendas y facilidades para el acceso del mismo, buscando alternativas para el crecimiento y desarrollo del mismo.

Sin duda alguna la rentabilidad para el sector de la construcción de viviendas es evidente, ya sea de menor a mayor escala, por ende constituye un aporte para el crecimiento macroeconómico de nuestro país. Por lo tanto, con la presente propuesta se pretende establecer estrategias para solucionar el problema existente en el sector de la construcción de viviendas.

Como un hecho posterior a la investigación se puede dejar en consideración la siguiente información relevante al sector inmobiliario, existen las leyes de herencias y plusvalías, sin embargo su aplicación se ha visto envuelta en medio de manifestaciones políticas por lo que el presidente de la república en junio del 2015 envió a la asamblea nacional el proyecto de ley orgánica para la justicia tributaria para la redistribución de la riqueza conocida como ley de Herencias, la misma, contempla el propósito de distribuir

la riqueza de las familias ecuatorianas y reforma los pagos por herencias y plusvalía y establece un impuesto progresivo con una base imponible. En esta ley especifica el impuesto a la renta sobre las herencias, legados, donaciones y los incrementos patrimoniales gratuitos, así lo especifica la ley:

Están gravados con este impuesto los incrementos patrimoniales provenientes de herencias, legados, hallazgos y todo tipo de acto o contrato por el cual se adquiera el dominio a título gratuito, de bienes y derechos existentes en el Ecuador, cualquiera que fuere el lugar del fallecimiento, nacionalidad, domicilio o residencia del causante o sus herederos, del donante, legatario o beneficiario. (Asamblea Nacional 2015)

Esto quiere decir que cualquier persona que reciba un inmueble tendrá que pagar un valor por concepto de impuesto, mismo que dependerá del valor del bien. A continuación, muestra la tabla de la tarifa para liquidar el impuesto:

Tabla 37.

Tarifas para liquidar el impuesto a la Renta

Fracción Básica (número de Salarios Básicos)	Exceso hasta (número de Salarios Básicos)	Impuesto Fracción Básica (número de salarios básicos)	Tarifa Fracción Excedente
-	100	-	-
100	200	-	2,50%
200	400	2,5	7,50%
400	800	17,5	17,50%
800	1.600	87,5	32,50%
1.600	En adelante	347,5	47,50%

Fuente: (Asamblea Nacional 2015)

Elaborado por: Ana Flores

Esta tabla se aplica para todos los casos ya sean beneficiarios directos u otros herederos, la cual muestra que quienes tengan un bien de 100 salarios básicos es decir al 2016 es de USD 36.600 hasta 200 salarios básicos, USD 73.200 tienen que pagar 2,5%,

valores porcentuales que van aumentando progresivamente hasta llegar al 47,50% para el segmento de 1.600 salarios básicos en adelante.

En este sentido el sector de construcción se ha visto afectado, ya que en su mayoría las empresas son familiares, lo que ha provocado el temor en la inversión de los dueños de las empresas.

Dentro de la Ley de Plusvalía, busca gravar a la ganancia que se genere cuando se transfiera bienes inmuebles. En la ley se considera un costo de oportunidad del 7% y una ganancia que se puede deducir de 20 salarios básicos, y el impuesto que se cobra va al municipio correspondiente. (Asamblea Nacional 2015)

Es decir que el impuesto que recauda el municipio es en base a la utilidad que se genere por la venta y no por el valor total.

Para calcular este impuesto se utiliza la siguiente fórmula:

$$FA = (1 + i) n$$

FA = Factor de ajuste

i = tasa de interés pasiva referencial que publica el Banco Central del Ecuador.

n= Meses entre la compra y transferencia del inmueble.

Con la creación de las nuevas leyes, las personas han sentido el temor de adquirir una casa por el valor de impuestos que tengan que pagar y en algunos casos buscan bienes inmuebles que sean factibles de pagar, tanto por el costo como para evitar el pago de impuestos. Esto ocasiona que las empresas constructoras analicen las preferencias de consumo para que puedan diseñar los proyectos de construcción ajustados a los requerimientos de los potenciales compradores.

1.2 Objetivos de la Propuesta

1.2.1 General de la Propuesta

Diseñar estrategias alternas para la solución del problema dentro del sector de la construcción.

Esta propuesta pretende dar perspectiva de la situación del sector inmobiliario en el sector norte de la ciudad de Quito para que sea de aplicación tanto en la oferta y demanda y por eso se aborda temas que deben cumplir las constructoras y también los factores que son determinantes para elegir una vivienda de acuerdo al nivel de ingresos familiares.

1.2.2 Específicos de la Propuesta

- El conocimiento de los conceptos manejados en el ámbito del sector inmobiliario, brinda información a los oferentes y demandantes para tomar una decisión más acertada
- Las causas y efectos sociales inciden en la decisión de ofertar y adquirir proyectos inmobiliarios, existen variables económicas como el ingreso familiar que determina el acceso a las oportunidades de vivienda
- Al proponer alternativas de solución con base en la evaluación del análisis FODA poniendo énfasis en las debilidades y amenazas del sector inmobiliario se determina variables que pueden convertirse en estrategias para acceder a la compra- venta de un inmueble

1.3 Función del análisis socioeconómico del sector de la construcción de vivienda

La función del análisis socioeconómico del sector de la construcción de vivienda es la de ofrecer información relevante entre los años 2009 a 2014 con un enfoque en aspectos sociales y económicos. Dentro de los cuales se mostrarán el número de empresas constructoras de vivienda en el norte de la ciudad de Quito, los proyectos de viviendas ejecutadas actualmente y proyecciones a futuro.

De la misma manera, la información recopilada sobre el análisis socioeconómico, permite conocer de qué manera el sector de la construcción del norte de Quito ha evolucionado desde el 2009 hasta el año 2014, ya conociendo de manera específica las fortalezas, debilidades en el mercado inmobiliario, al conocer los precios, el tipo de vivienda que ofertan, el aporte de gobierno, es decir la factibilidad y disponibilidad de crear nuevos proyectos. Lo cual se muestra en la manera como se puede adquirir una vivienda, dependiendo del sector, recurso económico y fuentes de ingreso, tanto para las constructoras y los compradores potenciales.

Al realizar un análisis de escenarios para el cumplimiento de la cuota tomando como base el ingreso familiar y el precio de las casas en un rango entre 60,000 y 70,000 dólares se puede observar la combinación de resultados que a continuación se muestra:

AÑOS	20
CASA	\$ 60,000.00
PLAZO	240
TASA	8.50%
CUOTA	\$ -520.69
% DEL INGRESO FAMILIAR	30%
INGRESO FAMILIAR REQUERID \$	1,735.65
PERCEPTORES	2
SALARIOS PROMEDIO	\$ 867.82

		PRECIO DE VIVIENDA				
CUOTA	\$ 867.82	\$ 60,000.00	\$ 62,500.00	\$ 65,000.00	\$ 67,500.00	\$ 70,000.00
PLAZO	120	1,239.86	1,291.52	1,343.18	1,394.84	1,446.50
	144	1,110.06	1,156.31	1,202.56	1,248.81	1,295.06
	180	984.74	1,025.77	1,066.80	1,107.83	1,148.86
	240	867.82	903.98	940.14	976.30	1,012.46

Elaborado por: Ana Flores

Al revisar los resultados obtenidos tomando en cuenta que no habría una entrada para adquirir el bien, en este caso con el ingreso familiar de \$1,735 dólares podrían acceder a una vivienda de 60,000 dólares a un plazo aproximado de 20 años con las condiciones de tasa al 8.50%, es decir que se compromete el 30% del ingreso familiar.

Fines del análisis del sector de la construcción de viviendas

La información que se presenta respecto al análisis socioeconómico del sector de la construcción de viviendas en el norte de la ciudad de Quito, será de suma importancia y apoyo para las mismas inmobiliarias, los cuales verán en este trabajo de análisis e investigación información para mejorar sus proyectos, ofrecer variedad a todos los nichos de mercado y facilidades para acceder al mismo. Por lo tanto una manera de aumentar su rentabilidad.

De tal forma, que los clientes potenciales conozcan las facilidades que ofrecen varias entidades bancarias y elijan la mejor opción para la adquisición de las viviendas.

Con un enfoque socioeconómico, referente a la segmentación, ya sea alta, media o baja, para la adquisición de una vivienda, indicando el precio por m², costo de construir una vivienda, la principales empresas constructoras en el norte, según la plusvalía, y las ofertas de la misma, según cada segmento, comparado desde los años 2009 hasta el 2014. Además de las necesidades de inversión en proyectos nuevos, acorde a las necesidades de la demanda. Para lo cual se plantea estrategias en base al análisis interno y externo

1.4 Selección de Estrategias

En este caso para la ***Propuesta*** se plantea estrategias, para lo cual se presenta:

- Matriz FODA de selección de estrategias
- Matriz de posicionamiento estratégico y evaluación de la acción
- Matriz cuantitativa de planeación estratégica

1.4.1 Matriz FODA

Se plantea un cruce de estrategias como FA, FO, DA y DO. Para lo cual se presenta la siguiente matriz de FODA estratégica:

Tabla 38. Matriz FODA Estrategias		
<div> <div>FACTORES</div> <div>EXTERNOS</div> <div>FACTORES INTERNOS</div> </div>	AMENAZAS	OPORTUNIDADES
	1. Inestabilidad en la inflación denota incertidumbre en demanda 2. Inestabilidad en la gestión pública en normativas- y aranceles en el sector de la construcción. 3. Imposibilidad de segmento de la población baja en adquirir una vivienda 4. Inestabilidad de la tasa de desempleo 5. Costos de materia prima y demás se han ido incrementando	1. Crecimiento del sector de la construcción, ya que aporta significativamente al crecimiento del PIB. 2. Implementación de nuevos proyectos de vivienda, abarcando a varios segmentos. 3. Existe un proceso de mejoramiento en la matriz productiva 4. Disponibilidad de tecnología como materiales y maquinarias representa una oportunidad para aumentar nuevos productos
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS FO
1. Crecimiento de proyectos habitacionales debido a la demanda del mercado 2. Participación del gobierno en programas sociales para construcción de viviendas para personas de clase media-baja. 3. Participación positiva en el mercado debido al desarrollo de la población 4. Seguridad en la inversión tanto para las empresas constructoras de vivienda y el cliente. 5. Flujo de inversión permanente pese a la crisis 6. Mayor demanda por la ubicación	(F4 – A2) Reformar reglamentos sobre inversión privada mediante alianzas estratégicas con el gobierno para atraer más la inversión (F1 – A5) Establecer acuerdos comerciales con proveedores de materia prima al comprar un 80% en el mismo local	(F2 – O2) Desarrollo de proyectos sociales y penetración en el mercado de la población media-baja (F1 – O4) Ubicar nuevos proyectos de vivienda en el norte de la ciudad

proyectos en el norte		
DEBILIDADES	ESTRATÉGIAS DA	ESTRATÉGIAS DO
1. Existencia de empresas fantasmas que dañan al sector y por ende la confianza del cliente potencial 2. Precios de vivienda ofertada son más costosos que los del sur. 3. Baja participación de empresa constructora de vivienda para ayudas sociales 4. Falta de un plan de apoyo para atraer a nuevos inversionistas 5. Falta de capacitación de la mano de obra para cumplimiento y entrega a tiempo de los proyectos habitacionales 6. Falta de información actualizada de los proyectos de vivienda	(D1- A2) Reformar normas sobre una sanción rigurosa a empresas fantasma y a las que incumplan con la ley establecida (D3 – A3) Unificar esfuerzos para crear proyectos de vivienda populares mediante alianza entre el gobierno y constructoras	

Elaborado por: Ana Flores

Estrategias FA, Disminuye al mínimo el impacto de las amenazas del entorno, valiéndose de las fortalezas.

(F4 – A2) Reformar reglamentos sobre inversión privada mediante alianzas estratégicas con el gobierno para atraer más la inversión

(F1 – A5) Establecer acuerdos comerciales con proveedores de materia prima al comprar un 80% en el mismo local

Estrategias FO, Uso de fortalezas internas con el propósito de aprovechar las oportunidades.

(F2 – O2) Desarrollo de proyectos sociales y penetración en el mercado de la población media-baja

(F1 – O4) Ubicar nuevos proyectos de vivienda en el norte de la ciudad

Estrategias DA: Disminuye las debilidades y neutralizar las amenazas a través de acciones de carácter defensivo.

(D1- A2) Reformar normas sobre una sanción rigurosa a empresas fantasmas y a las que incumplan con la ley establecida

(D3 – A3) Unificar esfuerzos para crear proyectos de vivienda populares mediante alianza entre el gobierno y constructoras

Estrategias DO, Elimina debilidades internas, y aprovecha oportunidades. Para este caso no tiene una estrategia DO

1.4.2 Matriz de Posición Estratégica y Evaluación de la Acción

Esta matriz ayuda a conocer de forma analítica las mejores opciones de desempeño en el mercado y la imagen actual de las empresas constructoras del norte de la ciudad. Es decir, que ayuda a diseñar estrategia ya sean agresivas, conservadoras o competitivas.

Para la aplicación de matriz de posición estrategia y evaluación de la acción, mediante el análisis de la situación interna y las dimensiones externas, dentro de los cuales se encuentran:

- **Situación Interna:** Fortaleza Financiera (FF), Ventaja Competitiva (VC)
- **Dimensiones externas:** Estabilidad Ambiental (EA), Fortaleza Industrial (FI)

Por lo tanto se detalla los cuadrantes a emplearse:

- **Conservador:** las empresas constructoras no tienen mayor riesgo.
- **Intensivo:** las empresas constructoras tienen una excelente posición y participación en el mercado
- **Defensivo:** las empresas constructoras deben excluir las debilidades.
- **Competitivo:** las empresas constructoras debe implementar las estrategias.

En la elaboración de la matriz de posición de estrategias y evaluación de la acción, en primer lugar se asigna valores entre 1 y 6, el número 1 representa lo peor y el número 6 lo mejor, para cada factor de la situación Financiera Interna y Dimensiones externas, se asigna -1 el mejor a -6 el peor. Lo dato obtenido para la matriz se realizó mediante el levantamiento de información alrededor de cuatro empresas constructoras del norte de Quito

Tabla 39.

Matriz de posición estratégica y evaluación de la acción

POSICIÓN ESTRATÉGICA INTERNA		POSICIÓN ESTRATÉGICA EXTERNA	
FORTALEZA FINANCIERA (FF)	VALOR	ESTABILIDAD AMBIENTE (EA)	VALOR
1. Apalancamiento (Inversión)	6	1. Fenómenos naturales	-3
2. Capital de trabajo	5	2. Tasa de inflación	-3
3. Liquidez	4	3. Gobernantes, políticas públicas	-3
4. Flujos de efectivo	3	4. Precios de la materia prima	-2
5. Rendimiento sobre la inversión	3	5. Desabastecimiento	-2
TOTAL	21	TOTAL	-13
PROMEDIO	4,2	PROMEDIO	-2,6
VENTAJA COMPETITIVA (VC)	VALOR	FUERZA INDUSTRIA (FI)	VALOR
1. Líder en el mercado de la construcción	-3	1. Oportunidad de crecimiento	5
2. Atención personalizada al cliente	-3	2. Aprovechamiento de recursos.	3
3. Entregas a tiempo de la obra	-2	3. Disponibilidad de tecnología	5
4. Conocimientos tecnológicos	-2	4. Aprovechamiento de proyectos de expansión.	4
5. Aumento de nuevos proyectos	-3	5. Conocimientos de tecnología.	3
TOTAL	-13	TOTAL	20
PROMEDIO	-2,6	PROMEDIO	4

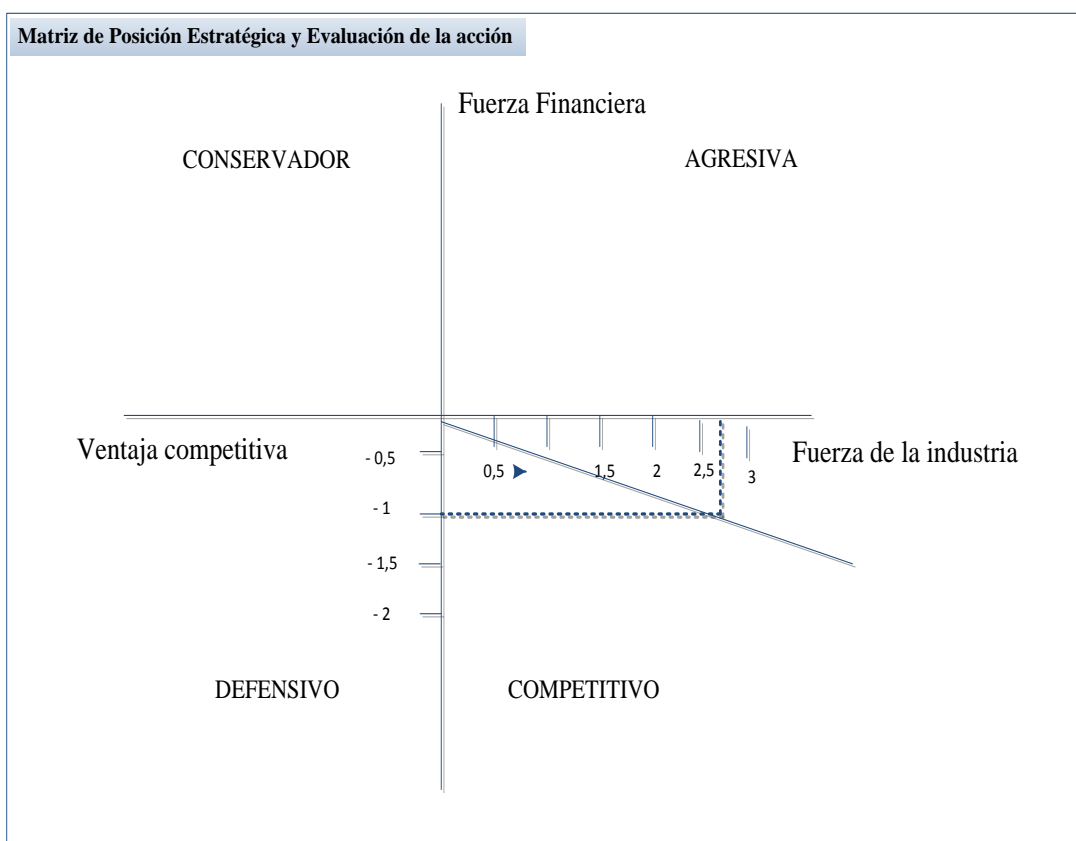
Elaborado por: Ana Flores

Resultados de la matriz de posición estratégica y evaluación de la acción.

EJE "Y"		EJE "X"	
FF	4,2	FI	4
EA	-2,6	VC	-2,6
Total	1,6	Total	1,4

Gráfico 10.

Ubicación de la matriz de posición estratégica y evaluación de la acción



Elaborado por: Ana Flores

Como se observa en la matriz, se puede notar que las empresas constructoras del norte de Quito se encuentran en posición competitiva en el mercado, pues, se ubican en el cuadrante inferior derecho que es el cuadrante competitivo, por tanto la empresa constructoras deben implementar estrategias para abarcar a más nichos de mercado.

1.4.3 Matriz Cuantitativa de Planeación Estratégica

Esta matriz no ayuda a la evaluación de las estrategias, en este caso se necesita de factores críticos en relación a aspectos internos y externos empleadas en la FODA. Para lo cual es necesario calificar en base a factores como:

- No atractivo = 1
- Algo atractivo = 2
- Bastante atractivo = 3
- Muy atractivo = 4

La ponderación es un valor estimado, la sumatoria total debe ser igual a 1. Para calcular las calificaciones del atractivo total, se calcula multiplicando las ponderaciones por las calificaciones de cada una de las estrategias.

Tabla 40.
Matriz cuantitativa de planeación estratégica

FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO		Ponderación	1. Socializar reglamentos sobre inversión privada mediante alianzas estratégicas con el gobierno		2. Establecer acuerdos comerciales con proveedores de materia prima al comprar un 80% en el mismo local		3. Desarrollo de proyectos sociales y penetración en el mercado de la población media-baja	
			Calificación	Total Calif.	Calificación	Total Calif.	Calificación	Total Calif.
Fortalezas	Crecimiento de proyectos habitacionales debido a la demanda del mercado	0,07	4	0,28	4	0,28	4	0,28
	Participación del gobierno en programas sociales para construcción de viviendas para personas de clase media-baja.	0,04	3	0,12	2	0,14	4	0,28
	Participación positiva en el mercado debido al desarrollo de la población	0,06	3	0,18	3	0,21	3	0,21
	Seguridad en la inversión tanto para las empresas constructoras de vivienda y el cliente.	0,06	3	0,18	3	0,21	2	0,14
	Flujo de inversión permanente pese a la crisis	0,06	4	0,24	3	0,21	3	0,21
	Mayor demanda por la ubicación proyectos en el norte	0,06	3	0,18	2	0,14	3	0,21
Debilidades	Existencia de empresas fantasmas que dañan al sector y por ende la confianza del cliente potencial	0,04	4	0,16	1	0,07	1	0,07
	Precios de vivienda ofertada son más costosos que los del sur.	0,03	1	0,03	4	0,28	3	0,21
	Baja participación de empresa constructora de vivienda para ayudas sociales	0,05	2	0,1	2	0,14	2	0,14
	Falta de un plan de apoyo para atraer a nuevos inversionistas	0,04	2	0,08	2	0,14	3	0,21
	Falta de capacitación de la mano de obra para cumplimiento y entrega a tiempo de los proyectos habitacionales	0,04	2	0,08	2	0,14	2	0,14
	Falta de información actualizada de los proyectos de vivienda	0,04	2	0,08	2	0,14	2	0,14
Oportunidades	Crecimiento del sector de la construcción, ya que aporta significativamente al crecimiento del PIB.	0,06	3	0,18	2	0,14	3	0,21
	Implementación de nuevos proyectos de vivienda, abarcando a varios segmentos.	0,05	4	0,2	4	0,28	4	0,28

Amenazas	Existe un proceso de mejoramiento en la matriz productiva	0,04	2	0,08	2	0,14	2	0,14
	Disponibilidad de tecnología como materiales y maquinarias representa una oportunidad para aumentar nuevos productos	0,04	3	0,12	4	0,28	3	0,21
	Inestabilidad en la inflación denota incertidumbre en demanda	0,04	2	0,08	2	0,14	2	0,14
	Inestabilidad en la gestión pública en normativas- y aranceles en el sector de la construcción.	0,05	2	0,1	2	0,14	2	0,14
	Imposibilidad de segmento de la población baja en adquirir una vivienda	0,04	2	0,08	2	0,14	3	0,21
	Inestabilidad de la tasa de desempleo	0,03	1	0,03	1	0,07	2	0,14
	Costos de materia prima y demás se han ido incrementando	0,06	2	0,12	4	0,28	2	0,14
TOTAL		1		2,7		3,71		3,85

FACTORES CLAVES PARA EL ÉXITO		Ponderación	4. Ubicar nuevos proyectos de vivienda en el norte de la ciudad		5. Dar a conocer las normas sobre la aplicación de negocios fiduciarios y/o fideicomisos de acuerdo a las regulaciones		6. Unificar esfuerzos para crear proyectos de vivienda populares mediante alianza entre el gobierno y constructoras	
			Calificación	Total Calif.	Calificación	Total Calif.	Calificación	Total Calif.
Fortalezas	Crecimiento de proyectos habitacionales debido a la demanda del mercado	0,07	4	0,28	2	0,14	4	0,28
	Participación del gobierno en programas sociales para construcción de viviendas para personas de clase media-baja.	0,04	4	0,16	2	0,14	4	0,28
	Participación positiva en el mercado debido al desarrollo de la población	0,06	4	0,24	2	0,14	4	0,28
	Seguridad en la inversión tanto para las empresas constructoras de vivienda y el cliente.	0,06	3	0,18	4	0,28	3	0,21
	Flujo de inversión permanente pese a la crisis	0,06	4	0,24	3	0,21	4	0,28
	Mayor demanda por la ubicación proyectos en el norte	0,06	3	0,18	2	0,14	3	0,21
Debilidades	Existencia de empresas fantasmas que dañan al sector y por ende la confianza del cliente potencial	0,04	1	0,04	4	0,28	2	0,14

	Precios de vivienda ofertada son más costosos que los del sur.	0,03	1	0,03	2	0,14	1	0,07
	Baja participación de empresa constructora de vivienda para ayudas sociales	0,05	4	0,2	3	0,21	2	0,14
	Falta de un plan de apoyo para atraer a nuevos inversionistas	0,04	1	0,04	2	0,14	4	0,28
	Falta de capacitación de la mano de obra para cumplimiento y entrega a tiempo de los proyectos habitacionales	0,04	2	0,08	2	0,14	2	0,14
	Falta de información actualizada de los proyectos de vivienda	0,04	2	0,08	4	0,28	3	0,21
Oportunidades	Crecimiento del sector de la construcción, ya que aporta significativamente al crecimiento del PIB.	0,06	2	0,12	2	0,14	2	0,14
	Implementación de nuevos proyectos de vivienda, abarcando a varios segmentos.	0,05	4	0,2	2	0,14	4	0,28
	Existe un proceso de mejoramiento en la matriz productiva	0,04	2	0,08	2	0,14	2	0,14
	Disponibilidad de tecnología como materiales y maquinarias representa una oportunidad para aumentar nuevos productos	0,04	4	0,16	2	0,14	3	0,21
Amenazas	Inestabilidad en la inflación denota incertidumbre en demanda	0,04	1	0,04	2	0,14	1	0,07
	Inestabilidad en la gestión pública en normativas- y aranceles en el sector de la construcción.	0,05	2	0,1	3	0,21	1	0,07
	Imposibilidad de segmento de la población baja en adquirir una vivienda	0,04	1	0,04	2	0,14	1	0,07
	Inestabilidad de la tasa de desempleo	0,03	1	0,03	2	0,14	1	0,07
	Costos de materia prima y demás se han ido incrementando	0,06	2	0,12	2	0,14	2	0,14
	TOTAL	1		2,64		3,57		3,71

En base a los resultado obtenido de la matriz se puede mencionar que la estrategia con mayor puntuación es la de desarrollar proyectos sociales y penetración en el mercado de la población media-baja con 3,85.

La segunda estrategia es la de unificar esfuerzos para crear proyectos de vivienda populares mediante alianza entre el gobierno y constructoras, con un puntaje de 3,71, y con el mismo puntaje se encuentra la estrategia de establecer acuerdos comerciales con proveedores de materia prima al comprar un 80% en el mismo local.

La tercera es la de dar a conocer las normas sobre la aplicación de negocios fiduciarios y/o fideicomisos de acuerdo a las regulaciones de la Superintendencia de Compañías establecida con 3,57.

La cuarta es la de socializar reglamentos sobre inversión privada mediante alianzas estrategias con el gobierno con 2,70 y la última es la de ubicar nuevos proyectos de vivienda en el norte de la ciudad con 2,64. Esta ponderación ayuda a establecer prioridad del orden de la estrategia a implementar.

1.5 Plan Operativo

Es un documento formal que facilita la implementación de propuestas con estrategias establecidas, describiendo las actividades a ejecutarse en un tiempo de determinado. (Sinnexus 2013)

Para realizar el plan operativo anual sobre el análisis de sector de construcción de viviendas, tomando en cuenta los aspectos sociales y económicos, se debe preparar el plan para cada objetivo estratégico, estableciendo los resultados a lograr en durante un tiempo determinado es decir durante un año, aplicando los indicadores para cada resultado deseado, agregando los responsables de cada actividad y su respectivo indicador de cumplimiento. Por lo tanto se presenta un cuadro detallando los objetivos estratégicos y la manera como cumplirlos:

Tabla 41.

Estrategia 1: Desarrollar proyectos sociales y penetración en el mercado de la población media-baja

Objetivo	Planes de acción	Responsable	Tiempo	Indicador de cumplimiento	Meta	Frecuencia de medición	Recurso
Incrementar la penetración en el mercado	Reducir tasas de interés para fácil acceso a préstamos hipotecarios	(BIESS Estado ecuatoriano o (MIDUVI, Asamblea) Entidades Bancarias (MIDUVI)	3 años	Avance de porcentaje de cumplimiento	Alcanzar un 85% de la población media	Anual	Económicos Reforma sobre tasas de interés
	Ampliar el plazo de pago de adquisición de una vivienda nueva	Estado ecuatoriano o (MIDUVI) Entidades Bancarias (BIESS) Constructoras CAMICON	2 años	Avance de porcentaje de cumplimiento	Alcanzar el 70% de la población media de usuarios para que puedan pagar la vivienda	Anual	Económicos Rediseño de normativa para ampliar plazo

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 42.

Estrategia 2: Unificar esfuerzos para crear proyectos de vivienda populares mediante alianzas con el gobierno

Objetivo	Planes de acción	Responsable	Tiempo	Indicador de cumplimiento	Meta	Frecuencia de medición	Recurso
Establecer proyectos accesibles de vivienda	Reconstruir o remodelar viviendas que se encuentren en desuso con condiciones precarias, ofreciendo viviendas a un menor costo para el segmento bajo de la población	Estado ecuatoriano (MIDUVI) Entidades Bancarias (BIESS) Construcción Instituto ecuatoriano de cemento y Hormigón	5 años	Avance de porcentaje de cumplimiento	Alcanzar un 70% de viviendas reconstruidas para segmento medio de la población	Anual	Económicos Financieros Humanos (arquitectos, obreros) Tecnológicos (Maquinaria y equipo)

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 43.

Estrategia 3: Establecer acuerdos comerciales con proveedores de materia prima al comprar un 80% en el mismo local.

Objetivo	Planes de acción	Responsable	Tiempo	Indicador de cumplimiento	Meta	Frecuencia de medición	Recurso
Disponer de materia prima a un menor costo	Convocar a los proveedores que participen en este acuerdo mediante prensa escrita	Constructoras del norte	1 año	Avance de porcentaje de cumplimiento	Presentar el total de proforma de la MP a los proveedores	Anual	Económicos
	Establecer términos del acuerdo mediante una planeación estratégica de la distribución de la materia prima	Constructoras del norte Proveedores	1 año	Avance de porcentaje de cumplimiento	Obtener un 85% de la materia prima a un menor costo	Anual	Económicos

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 44.

Estrategia 4: Socializar normas sobre las sanciones a las constructoras que incumplan con la ley establecida

Objetivo	Planes de acción	Responsable	Tiempo	Indicador de cumplimiento	Meta	Frecuencia de medición	Recurso
Revisar el reglamento existente respecto a la empresas constructoras de viviendas	Socializar, difundir reglamentos para la creación de nuevas constructoras, y de las que ya se encuentran establecida mejoren, cambien o implementen modalidad de fideicomiso	Estado ecuatoriano (Asamblea) Constructoras del norte CAMICION	2 años	Avance de porcentaje de cumplimiento	Alcanzar un 90% del cumplimiento de empresas legalmente establecidas	Anual	Económicos Publicidad sobre creación e instrumentos que puedan aplicar las constructoras

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 45.

Estrategia 5: Socializar reglamentos sobre inversión privada mediante alianzas estrategias con el gobierno

Objetivo	Planes de acción	Responsable	Tiempo	Indicador de cumplimiento	Meta	Frecuencia de medición	Recurso
Socializar la Ley de promoción y garantía de inversiones	Difundir los aspectos de promoción de inversión para el sector de la construcción	Estado ecuatoriano (Asamblea) CAMICON	3 años	Avance de porcentaje de cumplimiento	Atraer al menos a un 60% de la inversión extranjera directa	Anual	Económicos Promocionar y realizar plan de inversión

Elaborado por: Ana Flores

Tabla 46.

Estrategia 6: Ubicar nuevos proyectos de vivienda en el norte de la ciudad

Objetivo	Planes de acción	Responsable	Tiempo	Indicador de cumplimiento	Meta	Frecuencia de medición	Recurso
Aplicar diseño y estilos actual	Planificar y ejecutar proyecto de viviendas en el norte acorde a las necesidades del mercado potencial	Estado ecuatoriano (MIDUVI, Asamblea)	5 años	Avance de porcentaje de cumplimiento	Alcanzar un 70% de proyectos ejecutados	Anual	Económicos

es para constr uir vivien das		Constru ctoras CAMIC ON					
	Aplicar políticas que determinen aspectos de mejoramiento de proyectos de viviendas para atraer más clientes potenciales	Estado ecuatori ano (Asamb lea) Constru ctoras CAMIC ON	1 año	Avance de porcent aje de cumpli miento	Lograr el cumplimiento en su totalidad de las normas de construcción	Anual	Económicos Rediseño de políticas

Elaborado por: Ana Flores

En el plan operativo respecto a los recursos necesarios para el cumplimiento de cada objetivo estratégico será netamente responsable cada institución actora del proceso actual, por lo cual no se determina la cantidad especificada para cada caso.

Con el plan operativo propuesto se pretende establecer estrategias para solucionar el problema propuesto de las constructoras del norte de Quito, de la misma forma dar opciones para que las vivienda ofertada por la constructoras abarquen a más nichos de mercado.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

En base al análisis socioeconómico de constructoras del norte de Quito, se llega a las siguientes conclusiones:

1. Analizando las fluctuaciones de demanda que en el periodo 2009-2014 se concluye que han crecido en 8% en promedio, adicionalmente la construcción es el segundo sector que más aporta al PIB el 9.78% y aporta con 688 proyectos habitacionales para ser vendidos a partir del 2014. Se redujo la demanda insatisfecha en 166 proyectos entre departamentos y casas aproximadamente 10,625 unidades habitacionales en los años 2009-2014 y se cubrió la demanda en sectores medio- alto. Es importante realizar una investigación de mercado que permita determinar el segmento objetivo para desarrollar el proyecto.

Los efectos sociales del sector inmobiliario se pueden ver claramente en la economía, esto debido a que el aporte en el sector permite tener una gran plaza de empleos, debido a que existe una cadena productiva al obtener materia prima (bloques, adoquines, hormigón, extracción de material pétreo)

2. Se concluye que las condiciones macroeconómicas como la dolarización han ayudado a controlar la inflación y mantener la estabilidad de precios, mientras que el salario y la inflación han impactado significativamente durante los años 2009 al 2014, es decir que éste ha sido el motivo por el cual la demanda ha mantenido un buen nivel de adquisición.

Al realizar el análisis anteriormente citado, de acuerdo a la hipótesis planteada, se pudo concluir como vendedor y comprador las ventajas y desventajas de realizar la constitución-adhesión de un Fideicomiso de acuerdo a las condiciones de cada proyecto, ya que existen fortalezas y debilidades en cada proyecto inmobiliario y las administradoras fiduciarias

pueden proveer el asesoramiento legal, societario y financiero para reducir estas debilidades y obtener la rentabilidad esperada como constructor a cambio de una remuneración que puede oscilar entre el 3% y 5% del patrimonio y como comprador obtener la certeza de que se tendrá el producto requerido como comprador. Mientras en otros casos las empresas constructoras pueden tener el suficiente nombre, aval y patrimonio para responder directamente a los demandantes en los diferentes proyectos.

3. Luego de la investigación realizada es necesario considerar la propuesta como un análisis de factores críticos del sector inmobiliario para que sea una guía a futuro en el desarrollo de los proyectos del sector Norte de Quito. El fideicomiso inmobiliario es una opción planteada dentro de este trabajo sin embargo habrá que realizar un análisis proyecto por proyecto para que se pueda determinar si es la solución que sea más eficiente para demandantes y oferentes.

Recomendaciones

Una vez planteadas las conclusiones sobre el sector de la construcción en el norte de Quito, se recomienda lo siguiente:

1. El desarrollo de proyectos debe darse cuando la demanda insatisfecha mas las condiciones macroeconómicas son favorables, mientras que las empresas ofertantes deben desarrollar proyectos con las siguientes condiciones:
 - Mercado claramente definido y suficiente
 - Precio adecuado a la capacidad de pago, para este tema es importante analizar condiciones crediticias y posibles escenarios para determinar rangos en los que se pueda determinar de mejor manera el valor de la vivienda ofertada.
 - Mantener convenios de firmas con bancos y Biess, así como también con proveedores para la construcción y venta
2. Las empresas del sector inmobiliario pueden mantener una opción y visión clara acerca del alcance del instrumento fiduciario aplicado al sector inmobiliario, la aplicación de este instrumento es posible en todo momento del proyecto, sin embargo, al analizar los costos financieros que implican constituir o adherirse a este encargo fiduciario resulta una opción descartada en primera instancia, incrementando aproximadamente un 5% al costo del bien inmueble, este análisis propone considerar este instrumento como una opción que se encuentra vigente en el mercado ecuatoriano. Antes de optar por una opción fiduciaria se deberá considerar el factor confianza y los proyectos que haya desarrollado, si es una empresa que se ha dado a conocer en el sector, segmento o ciudad no hará falta hacerlo con un Fideicomiso debido a que tiene activos que avalan la gestión de esas empresas.

Luego de la investigación se identifican posibles planes de acción en los que se sugieren tiempos y acciones que pueden gestionarse desde los actores públicos y privados para que posteriormente determinen que tanto la oferta y demanda cuenten con las garantías necesarias para poder llevar el negocio inmobiliario a cabo, cumpliendo con tiempos de entrega y comprometiendo el ingreso familiar suficiente

Referencia Bibliográfica

- Acosta, Verónica. *Bienes Raíces Clave*. Abril de 2014. http://www.clave.com.ec/1231-rentabilidad_del_mercado_inmobiliario_en_quito.html.
- Asamblea Nacional. «Asamblea Nacional.» *Ley de Herencias*. 05 de junio de 2015. <http://www.asambleanacional.gob.ec/es/leyes-aprobadas> (último acceso: 25 de febrero de 2016).
- . «Ecuador Legal Online.» *Proyecto de Ley Orgánica Reformatoria al código orgánico de organización territorial, autonomía y descentralización*. 05 de junio de 2015. <http://www.ecuadorlegalonline.com/impuestos/proyecto-ley-de-plusvalia-2015/> (último acceso: 25 de febrero de 2016).
- Banco Central del Ecuador. *Indicadores Económicos*. 01 de Octubre de 2014. <http://www.bce.fin.ec/index.php/indicadores-economicos> (último acceso: 27 de Octubre de 2014).
- Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. «Biess dinamiza el sector inmobiliario.» Quito, 2012.
- Bastos, Ana. *Fidelización del cliente: Introducción a la venta personal y a la dirección de ventas*. España: Ideaspropias Editorial, 2006.
- Bernardos, Gonzálo. *¿Cómo Invertir con Éxito en el Mercado Inmobiliario?* España: Netbiblo, S.L., 2007.
- Brun, Hector. «Oferta y demanda.» Quito, 2013.
- CECOM. *Cecom*. 07 de 06 de 2014. <http://www.inmovelca.com/proyectos/>.
- Centro de investigación clave. *Oferta, demanda y absorción de bienes raíces*. Quito: CIC, 2011.
- Costés, Luis. *La cuestión residencial: bases para una sociología del habitar*. España: MarcoGraf, S.L., 2000.

David, Fred. *Conceptos de Administración estratégica*. México: Pearson Educación , 2003.

Di Rienzo, Julio Alejandro. *Estadísticas*. México, 2006.

Dirección de Urbanismo Avalúos y Registros. «Sector inmobiliario.» Quito, 2015.

Echavarren, Mikel. *Del negocio inmobiliario a la industria inmobiliaria*. España: Talleres Gráficos Vigor S.A., 2011.

Ecuador Inmediato. *Ecuadorinmediato.com*. 21 de Mayo de 2011.
http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=150196&umt=baja_nueve_por_ciento_deficit_habitacional_en_ecuador.

Eguía, Amalia, y Susana Ortale. *Los significados de la pobreza*. Buenos Aires: Editorial Biblos, 2007.

Ekos Negocios. «Ekos Negocios.» *Análisis sectorial. Cifras, números y resultados del mercado*. 2012. <http://www.ekosnegocios.com/Inmobiliario/Articulos/6.pdf>.

El Financiero. «El crecimiento del PIB.» 19 de Enero de 2012.
http://www.elfinanciero.com/economia/tema_05_2012/economia_01_2012.pdf.

Enciclopedia Virtual. *eumet.net*. 18 de 11 de 2014.
<http://www.eumed.net/diccionario/definicion.php?dic=1&def=133>.

Escudero, María. *La inversión mobiliaria en España: productos y mercados*. España: Netbiblo, S.L., 2005.

Espinel , Lourdes. «Feriado Bancario 1999.» 1 de Julio de 2014.
<http://es.slideshare.net/lourdesespinelv/feriado-bancario-ecuador-1999>.

Esteves, Cecilia. «La demanda por Iso inmuebles aún es sólida.» Lima, 2012.

Fernández de Castro, Juan. *Fundamentos de Macroeconomía*. McGraw-Hill, 1992.

Fernández, Oscar. *La situación legal de desempleo*. Asturias: Universidad de Oviedo, 2005.

Fondo Monetario Internacional. *Financial Soundness Indicators: Compilation Guide*. Estados Unidos : Fondo Monetario Internacional, 2006.

Geraldo. *Burbuja inmobiliaria*. España, 2010.

- González, Beatriz. *Auge y colapso del sector de la construcción: El impacto sociolaboral sobre los trabajadores inmigrantes y autóctonos*. Almería: Universidad de Almería, 2013.
- González, Pere, Julio Turmo, y ERulalia Vollaronga. *La valoración inmobiliaria: teoría y práctica*. España: Wolters Klumer España S.A., 2006.
- Horna, Luis, Marcela Guachamín, y Christian Cutiupala. «Análisis de mercado del sector “Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler” bajo un enfoque de concentración en.» *Revista Politécnia*, 2009: 216.
- Iborra, María, Ángels Dasí, Consuelo Dolz, y Carmen Ferrer. *Fundamentos de Dirección de Empresas*. España: Editorial Paraninfo, 2006.
- INMOVELCA. *Inmovelca*. 12 de 03 de 2014. <http://www.inmovelca.com/proyectos/>.
- Instituto de Estudios Económicos. *El sector inmobiliario en España*. España: Instituto de Estudios Económicos, 2014.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*, 2010.
<http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. «Oferta y demanda del sector inmobiliario.» Quito, 2014.
- Ketelhöhn, Werner. *Inversiones*. Bogotá: Editorial Norma S.A., 2004.
- Kotler, Philip, y Kevin Keller. *Dirección de Marketing*. Duodécima. México: Person Educación, 2006.
- Kunz, Ignacio. *El mercado inmobiliario habitacional de la ciudad de México*. México: Plaza y Valdés, S.A. de C.V., 2001.
- La Hora. *La Hora Nacional*. 20 de agosto de 2015.
http://lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101854702/-1/Nuevo_recorte_al_presupuesto_del_Estado_de_2015.html#.Vs4oyX3hDIU
(último acceso: 24 de febrero de 2016).
- Lara, Elias. *Curso de Contabilidad*. 26 de Diciembre de 2012.

- Lau, Rubén. *Servicios y marco construido: 2o Congreso RNIU : investigación urbana y regional*. México: Editorial Red de Investigación Urbana, 2003.
- Líderes. «El Biess dinamiza el mercado inmobiliario.» *El Biess dinamiza el mercado inmobiliario*, 27 de Febrero de 2012.
- Macías, Washington. *La activa participación dle BIESS*. Quito: ESPOL, 2012.
- Malagón, Gustavo. *Garantía de calida en salud*. Segunda. Bogotá, 2006.
- Minsky, Hyman. «Las siete etapas de la burbuja.» España, 2006.
- NEC. *Norma Ecuatoriana de la Construcción*. 14 de 01 de 2008.
<http://www.normaconstruccion.ec/>.
- Orozco, Mónica. *El Comercio*. 2 de abril de 2015.
<http://www.elcomercio.com/actualidad/creditos-hipotecarios-vivienda-biess-bancos.html> (último acceso: 24 de febrero de 2015).
- . *El Comercio*. 30 de diciembre de 2015.
<http://www.elcomercio.com/actualidad/biess-inversion-creditos-cartera-afiliados.html> (último acceso: 24 de febrero de 2016).
- Peñaranda, Cesar. *Burbuja o crisis inmobiliaria*. Lima: CCL, 2012.
- Peralta, A. «Trayectoria del sector.» Quito, 2012.
- Petroff, John. 2002. <http://www.peoi.org/Courses/Coursessp/D-ec/mic/mic8/mic1.html>.
- Pita García, Enrique. *Cosntrucción, sector clave para levantar economía ecuatoriana en este 2015*. 01 de Febrero de 2015.
<http://www.revistalideres.ec/lideres/construccion-sector-clave-economia-ecuador.html>.
- Prado, Julio José. «Burbuja inmobiliaria.» Quito, 2013.
- Proaño, Joan. «Proyectos inmobiliarios.» Quito, 2015.
- Reyes, Diana. «Lo que buscan los compradores de bienes raices.» Quito, 2012.
- Secretaría del Presupuesto. «Ministerio de Finanzas.» *Justificativo Proforma Presupuesto General del Estado 2015* . noviembre de 2014.
<http://www.finanzas.gob.ec/wp->

content/uploads/downloads/2015/01/Justificativo-de-Ingresos-y-Gastos-Proforma-2015-PDF.pdf (último acceso: 24 de febrero de 2016).

Seminari d'economia crítica Taifa. *Auge y crisis de la vivienda en España*. España: Seminari d'economia crítica Taifa, 2009.

Sierra, Elena. *Del hogar digital a la casa red*. California: Creative Commons Attribution, 2008.

Silva, Alberto. «Riesgo para el sector inmobiliario.» España, 2013.

Sinnexus. *Business Intelligence*. 06 de 05 de 2013.
http://www.sinnexus.com/business_intelligence/plan_operativo_anual.aspx.

Soler, Vicent. *Economía española y del País Valenciano*. España: Universitat de Valencia, 2009.

Superintendencia de Bancos. «Superintendencia de Bancos del Ecuador.» *Serie de volumen de crédito y contingentes por tipo de crédito, destino geográfico y destino económico*. 2015.
http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=39&vp_tip=2.

Toala, Graciela, Daniel Bacuylima, y Sonia Zurita. *Metodología de otorgamiento de líneas de crédito para los bancos Ecuatorianos*. Quito: ESPOL, 2004.

Vallejo Vivero, Paola. «Demanda innovación en servicios inmobiliarios.» Quito, 2011.

Vela, Caridad. «Situación del mercado inmobiliario.» *Clave decisiones acertadas*, 2013.

Viera, Efraín. «El banco del IESS sostiene .» Quito, 2012.

Zhu, Min. «El mercado inmobiliario, la estabilidad financiera y la economía.» Estados Unidos, 2014.

Anexos

Universidad Andina Simón Bolívar

Encuesta aplicada a las constructoras del norte de Quito

Objetivo: Analizar de los efectos socioeconómicos en el sector de la construcción de viviendas en el sector norte de Quito desde el año 2009 hasta el año 2014

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada una de las preguntas y conteste de acuerdo a su criterio.
- Señale con una X la respuesta correcta.

Nivel socioeconómico:

Alto ()

Medio ()

Bajo ()

1. ¿Cuántos años tiene la empresa?

De 0 a 1 años ()

De 2 a 5 años ()

De 6 a 10 años ()

De 11 a 20 años ()

Más de 20 años ()

2. ¿Cuántas viviendas se construye aproximadamente en un año?

1 a 50 viviendas ()

51 a 100 viviendas ()

101 a 200 viviendas ()

Más de 200 viviendas ()

3. ¿Qué tipo de viviendas son más construidas?

Casas ()

Departamentos ()

Otras ()

4. ¿Cuál es el tiempo que usualmente se tarda en promedio la ejecución de un proyecto?

1 a 2 años ()

3 a 4 años ()

5 años o más ()

5. ¿Cuál es el precio de una unidad de vivienda que más se construye y se oferta?

10.000 – 50.000 USD ()

51.000 – 70.000 USD ()

71.000 – 100.000 USD ()

100.000 – 120.000 USD ()

120.000 – 140.000 USD ()

140.000 – 150.000 USD ()

6. ¿Cuál es la forma de financiamiento que utiliza la empresa para cubrir el valor de la inversión?

Fondos propios ()

Aportaciones del cliente ()

Créditos bancarios ()

7. ¿La empresa ofrece crédito directo?

Si ()

No ()

8. En caso de ofrecer crédito directo, ¿Cuál es el plazo?

5 a 10 años ()

11 a 15 años ()

15 años en adelante ()

9. ¿Las viviendas que oferta la inmobiliaria cuentan con todos los permisos legales?

Si ()

No ()

10. ¿Cuál es la forma en que se da a conocer dentro del sector inmobiliario?

Medios impresos ()

Televisión ()

Radio ()

Internet ()

Publicidad móvil ()

Vallas, volantes ()